

UNIDAD DE EDUCACIÓN PERMANENTE  
CENTRO UNIVERSITARIO DE LA REGIÓN ESTE  
CURSO DE EDUCACIÓN PERMANENTE  
**NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA**

**Institución proponente:** CURE

**Público objetivo:** emprendedores, encargados y empleados de pequeñas y medianas empresas, egresados de nivel terciario y estudiantes avanzados interesados en la temática.

**Localidad de realización:** Rocha

**Carga horaria:** 12 horas

**Inicio:** 1 de octubre de 2018

**Finalización:** 5 de octubre de 2018

**Días y horarios:** lunes 1, miércoles 3 y viernes 24 de 18:00 a 22:00 horas.

**Lugar:** Centro Universitario Regional del Este (CURE), Sede Rocha. Intersección Ruta 9 y Ruta 15, ciudad de Rocha.

**Salón:** 5 y 6

**Docente coordinador y participante:** Lic. Rodolfo Corengia

**Matrícula: (INSCRIPCIONES 27/09)**

- Público en general \$400 pesos uruguayos
- Funcionarios y estudiantes del CURE \$300 pesos

Para inscribirse en el curso:

- Realice la inscripción a través del formulario web (<http://www.encuestas.interior.edu.uy/index.php/333624>)
- Realice el pago en la cuenta BROU CA pesos 000691197-00003 (nº de cuenta viejo: 008-0144663).
- Enviar el comprobante de pago al correo de la Unidad de Educación Permanente ([educacionpermanente@cure.edu.uy](mailto:educacionpermanente@cure.edu.uy)) especificando el nombre del curso y el nombre y apellido del participante antes del comienzo del curso.

## Objetivos del curso

Se pretende que, al finalizar el programa, el participante:

- Incorpore herramientas técnicas adecuadas para plantear, conducir y concluir procesos de negociación.
- Pueda establecer una metodología que permita planificar cada instancia de negociación encontrando la estrategia adecuada para cada negociación.
- Entienda la importancia de crear valor mediante la negociación.

## Programa

### A. Concepto de negociación

- Algunas definiciones de negociación
- Condiciones indispensables para hacer posible una negociación
- Elementos importantes a tener en cuenta:
- Los aspectos culturales en la negociación.
- La comunicación en la negociación

### B. Las habilidades negociadoras

- Los Residuos en las negociaciones.
- Negociando con uno mismo.
- Negociando con nuestras emociones.
- Negociando con nuestro lenguaje corporal
- La creatividad en el proceso de negociación
- Factores Psicológicos y Sociológicos.

### C. Modelos de negociación

- Modelo competitivo. (Negociación Competitiva o Distributiva). Estrategia y tácticas.
- Modelo cooperativo. (Negociación Cooperativa o Integrativa). Estrategia y tácticas.

#### **D. El modelo Harvard**

- Los siete elementos de una negociación.
- Ejerciendo el poder en una negociación.

#### **E. Fases en la Negociación.**

- La preparación.
- Desarrollo de la negociación.
- Cierre.
- Evaluación.

#### **Metodología**

La metodología a aplicarse incluirá:

Exposiciones teóricas.

Se trabajará en forma interactiva, combinándose exposiciones teóricas a cargo del docente, con la realización de ejercicios prácticos, buscando la intervención activa de los participantes a través de actividades de role playing filmadas y comentadas en clase como soporte al proceso de aprendizaje.

Está diseñado con una estructura metodológica tal que le permitirá al participante incorporar paulatina-mente todos los contenidos teórico – prácticos, que están presentes durante el proceso de la prestación de un servicio.

#### **Evaluación**

- a. Asistencia mínima al 80% de las instancias presenciales.
- b. Controles de lecturas.
- c. Participación activa en clase en cada tema que se aborda.

### **Bibliografía de referencia**

ROGER FISHER, BRUCE PATTON, WILLIAM URY, ¡Si ... de acuerdo!: cómo negociar sin ceder, Editorial Norma, 1993.

WILLIAM URY, Supere el no. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones, Gestión 2000. ISBN978-84-9875-192-5. Fecha publicación: 10-01-2012

CARLOS M. ALDAO-ZAPIOLA, La negociación, Un enfoque transdisciplinario con específicas referencias a la negociación laboral. Oficina Internacional del Trabajo, 4a. ed. rev. Montevideo: On /CINTERFOR, 2009.

ROY J. LEWICKI DAVID M. SAUNDERS BRUCE BARRY, Fundamentos de negociación, Quinta edición, Editorial McGraw-Hill, 2012. ISBN: 978-607-15-0753-2.

DANIEL GOLEMAN (1996) Inteligencia emocional. Barcelona, Kairós. Goleman, D. (1999), La inteligencia emocional en la empresa. Buenos Aires, Vergara.

DANIEL GOLEMAN Liderazgo. El poder de la inteligencia emocional,

WAZLAWICK, P. Teoría de la comunicación humana. Ed. Herder.

ROMERO LEÓN, GUSTAVO. 2008. Negociar es comunicar. Debates IESA. Volumen XIII. Número 3.

PEIRÓ, JM., (1991). Conflicto y negociación, Madrid, Editorial Pirámide.