

MANEJO DEL CONFLICTO y NEGOCIACIÓN - II

OBJETIVOS :

Que los participantes :

- Identifiquen los aspectos más significativos de la actividad negociadora, así como también su impacto en la misma.
- Estén en condiciones de utilizar un modelo eficaz para enfocar distintas negociaciones.
- Reconozcan las necesidades de la otra parte y transmitan las propias de una manera convincente.
- Realizar un plan de desarrollo personal que permita perfeccionar las habilidades como negociador.

DURACION :

- La actividad se desarrollará en dos jornadas completas. Total: 16 hs.

CONTENIDOS TENTATIVOS :

- Conflicto - Conceptos fundamentales – Fuentes - Enfoques
- El concepto de “Negociación” – Definición - Elementos fundamentales (Poder-Espacio físico, Tiempo e Información)
- Importancia de las actitudes humanas y de los valores personales en las situaciones de negociación.
- El manejo de las percepciones y el reconocimiento de la realidad propia y ajena.
- Autoimagen y heteroimagen.
- Estilos negociadores – Diferencias - Su utilización
- Argumentación, persuasión y consenso.
- El concepto de interdependencia funcional en la negociación.
- Los focos de criticidad en roles funcionales dentro de la organización (cliente interno – proveedor interno)
- Habilidades para desarrollar entrevistas de negociación.
- Role-playing para la simulación de roles.

METODOLOGÍA :

- Se prevé combinar la presentación de encuadres conceptuales sobre los distintos temas, con actividades de dinámica grupal para favorecer el intercambio de ideas y opiniones.
- En el caso particular de aplicación de situaciones de negociación, se utilizarán roles de clientes y proveedores internos, pudiendo incorporar el recurso de un actor profesional para realizar simulaciones, las que serán filmadas para favorecer la autoevaluación de los participantes.

MANEJO DEL CONFLICTO y NEGOCIACIÓN - I

OBJETIVOS :

Que los participantes :

- Incorporen conceptos, técnicas y herramientas que les faciliten abordar situaciones de negociación.
- Puedan vivenciar el rol de negociador en situaciones de su propia realidad organizacional.

DURACION :

- La actividad se desarrollará en una jornada completa. Total: 8 hs.

CONTENIDOS TENTATIVOS :

- Introducción
- Conflicto
 - Conceptos fundamentales
 - Fuentes
 - Enfoques
- Negociación
 - Definición
 - Elementos fundamentales
 - Poder
 - Espacio físico y tiempo
 - Información
 - Aspectos humanos
 - Su influencia
 - El lenguaje no verbal
 - Estilos negociadores
 - Diferencias
 - Su utilización

METODOLOGÍA :

- Desarrollo de contenidos.
- Actividades de reflexión y aplicación individual
- Ejercicios (casos) y discusiones grupales.