

Habilidades necesarias para poder negociar

Profesionalmente

Equipo docente: Carolina Yaccuzzi

Unidad académica: Departamento de Derecho

Referente académico: Dra. María José Briz - Directora de la Maestría en Gestión de Conflictos Negociación y Mediación

Dirigido a: Todas aquellas personas interesadas en adquirir herramientas para poder negociar profesionalmente

Contenido:

Negociación colaborativa: el método Harvard

- Formas usuales de medir el éxito de una negociación. Riesgos implícitos en cada una de ellas.
- La negociación colaborativa: la propuesta metodológica del Proyecto de Negociación de Harvard.

- Indagar intereses debajo de las posiciones. Diferencia entre posición a interés. Pensar en opciones que satisfagan los intereses de ambas partes.

- Utilizar criterios de legitimidad ajenos a la voluntad de las partes La MAAN (mejor alternativa a un acuerdo negociado) y su incidencia en las negociaciones.

Herramienta para preparar estratégicamente negociaciones.

- Reglas prácticas para conducir negociaciones por intereses cuando la otra parte negocia por posiciones. Conversaciones difíciles según Harvard Transformando Conversaciones Dífíciles en Conversaciones Constructivas:

- desafíos estratégicos según Harvard: - Autocontrol emocional: ¿Cómo manejar las emociones y evitar que ellas nos manejen?

- De la verdad a los diferentes puntos de vista. La influencia de nuestros paradigmas en lo que observamos y descartamos. La diferencia entre dato y opinión

- . La habilidad de indagar y exponer opiniones

- . - De la culpa a la responsabilidad personal. - De la adjudicación de malas intenciones a la conversación de los impactos

- Autoestima: ¿Cómo recibir feedback negativo sin sentirme cuestionado? Herramienta para preparar conversaciones difíciles. "Aplicando las herramientas con quienes no las aplican":

reglas prácticas para abordar conversaciones difíciles de forma constructiva cuando la otra parte no lo es.

Modalidad: a distancia a través de la plataforma teams + trabajo asincrónico.

Carga horaria total: 21 horas. (9 clases sincrónicas + 12 trabajo asincrónico)

Días y horarios: Miércoles 18:30 a 21:30h

Fecha de inicio: 15 de octubre de 2025

Fecha de finalización: 29 de octubre 2025

Costo total: \$ 6.000 pesos uruguayos Financiación hasta en 6 cuotas con tarjetas de crédito.

Pago en efectivo a través de redes de cobranza o transferencia bancaria. Beneficios:
Estudiantes UCU 25% - Alumni UCU 25% - Personal docente y administrativo UCU 20%.