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 Difíciles 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: virtual sincrónico.

Carga horaria total: 21 horas

Días y horarios: miércoles 18, 25 de junio y 2 de julio, de 18:30 a 21:30h

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%.