

## Habilidades necesarias para poder negociar profesionalmente

**Equipo docente:** Dra. María José Briz

**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.
- 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:** jueves 5, 12 y 26 de junio, de 18:30 a 21:30 h

**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%.