

Cómo negociar en la PyMe de la construcción

Edición 2024

DÍAS Y HORARIOS

Inicia el 28 de octubre
Lunes de 18 a 20 h
4 clases

MODALIDAD ONLINE

El curso se dicta de manera sincrónica en el campus virtual de la Escuela de Gestión de la Construcción.

Negociar ya no es obtener ventaja. Las negociaciones son con personas con las que volveremos a negociar. Por lo tanto, la comunicación y la confianza serán las dos columnas principales que se ejercitarán a lo largo de este curso.

Uno de los obstáculos más difíciles es gestionar las diferencias. Las personas hablan un “idioma” acorde a su personalidad. El negociador eficaz puede hablar los cuatro “idioma”, según con quien negocia. Es ser versátil, acomodar la verdad y presentarla como pueda ser escuchada.

Av. Paseo Colón 823 10
Ciudad de Buenos Aires
Tel. 4361-8778
educacionejecutiva@camarco.org.ar



PERFIL PROFESIONAL

Este curso se encuentra dirigido a los siguientes destinatarios:

- Profesionales vinculados a **PyMES de la construcción**
- **Dirección, gerencia y coordinación** de empresas

AL FINALIZAR SERÁS CAPAZ DE:

- Desarrollar habilidades y creencias posibilitantes para negociar
- Conocer e internalizar las principales herramientas que le permitan mejorar sus negociaciones.
- Detectar estilos de negociación

Av. Paseo Colón 823 10
Ciudad de Buenos Aires
Tel. 4361-8778
educacionejecutiva@camarco.org.ar



CONOCIMIENTOS PREVIOS

Al ser un curso de nivel inicial, no requerís conocimientos previos específicos del área para poder realizarlo.

REQUERIMIENTOS TÉCNICOS

- Buena conexión a Internet
- Es obligatorio contar con cámara y micrófono
- Zoom

INFORMACIÓN ADICIONAL

Para poder acceder al campus virtual te enviaremos por correo electrónico un usuario y contraseña unas horas antes de que inicie el curso.

TEMARIO DEL CURSO

1° UNIDAD

PASOS DE LA NEGOCIACIÓN

¿Qué es negociar?

La negociación eficaz

Pasos de una negociación: preparación, valoración, debate, consumación y evaluación

Cómo superar la negociación basada en posiciones

Herramienta: Las 5 estrategias que llevan al ganar-ganar

3° UNIDAD

CUATRO ESTILOS

Cuatro estilos de negociación

¿Cómo conocer a la otra parte? Las palabras que utiliza y su lenguaje no verbal

Herramienta base: Los 4 estilos

2° UNIDAD

COMUNICACIÓN: LA BASE DE LA NEGOCIACIÓN

Mensaje y metamensaje

Lenguaje ambiguo y específico

El receptor de la comunicación interpreta

Exponer e indagar

Descubrir las necesidades de otros

Intercambio de información +

Propuestas

Intención e impacto de la comunicación

Herramienta base: Exponer e indagar

4° UNIDAD

LOS ASPECTOS DE UNA NEGOCIACIÓN

Posiciones, intereses y necesidades

Opciones y alternativas. La MAAN

Cuidar la relación

Herramienta base: Los 7 principios de Harvard

DOCENTE | PATRICIA WILENSKY



- Licenciada en Ciencias de la Educación. 1984.
- Máster en P. N. L. 1993
- Especialista en Didáctica a través del juego.
- Especialista en Aprendizaje emocional.
- Posgrado en Gestalt organizacional.
- Posgrado en Psicología Junguiana.
- Posgrado en Psicología Sistémica (en curso).
- Directora de Pitágoras, empresa dedicada a la capacitación con juegos.
- Autora de 21 libros para capacitación y aprendizaje emocional. ("Manual de juegos de empresa", "Pensamiento reversible", etc.).
- Capacitadora con metodología lúdica, sobre temas actitudinales (Comunicación, Trabajo en equipo, Inteligencia emocional, Liderazgo, Negociación, Desarrollo de colaboradores, etc.).

CONDICIONES DE APROBACIÓN

Se deberá participar **activamente** de cada una de las clases sincrónicas (por zoom), a través del uso del **micrófono y la webcam**. Se realizará un control de la asistencia, que es la condición mínima de participación.

Además, es de **carácter obligatorio** completar **todas** las actividades (ejercicios, trabajos prácticos, evaluaciones) publicadas en el campus virtual.

Para obtener el **Certificado de Aprobación de la Capacitación**, el participante deberá cumplimentar:

- Participación en los foros y en las actividades propuestas en el Campus Virtual
- Calificación mínima de 7 puntos en la evaluación o ejercitación final del curso
- Asistencia del 75% verificada por la conexión en tiempo y forma.

NUESTRA IDEA DE FORMACIÓN

Entendemos que el profesional que participa de nuestros cursos, en general, se encuentra trabajando, tiene responsabilidades laborales, personales y familiares, y, por tanto, su tiempo es escaso.

Nuestro compromiso con la capacitación de profesionales es generar experiencias de aprendizaje significativas buscando diseñar instancias de formación que resulten atractivas, eficientes y adecuadas para quienes desempeñan su profesión en distintos puntos de la cadena de valor de la construcción.

FORMAS DE PAGO

- Si se inscribe a través de una empresa (socio o no)
Podrá pagar, contra factura, a través de cheque o transferencia bancaria.
- Si se inscribe de modo independiente o particular (no vinculado a una empresa)
El único modo de pago es a través de Mercado Pago, en el mismo momento de la inscripción en la web. La plataforma admite pagar por Pago Fácil, tarjetas de crédito y débito, transferencia en Red Link.