

Taller de Negociación Efectiva para Obras

Edición 2023

Una empresa necesita crecer cuidando a su gente, a sus clientes internos y externos. La negociación cooperativa es una herramienta que permite construir acuerdos. Para saber negociar, la clave es la versatilidad de hablar en el mismo “estilo” que el otro.

OBJETIVOS

- Abrir comunicaciones efectivas para intercambiar contenidos con la contraparte.
- Moverse de una estrategia a otra buscando satisfacer sus necesidades y entablar vínculos laborales.
- Gestionar las diferencias de estilo para que sumen.
- Negociar detectando intereses y necesidades.

DESTINATARIOS

- Jefes
- Coordinadores de obra
- Gerentes de proyectos

DOCENTE

PATRICIA WILENSKY



- Licenciada en Ciencias de la Educación. 1984.
- Master 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.

TEMARIO DEL CURSO

- **UNIDAD 1: ASPECTOS OBJETIVOS Y SUBJETIVOS EN LA NEGOCIACIÓN.** ¿Qué es negociar? Pasos de una negociación: preparación, valoración, debate, consumación y evaluación. Qué se negocia y con quién. Aspectos objetivos y subjetivos de la negociación. Hechos y opiniones.
- **UNIDAD 2: 5 ESTRATEGIAS EN LA NEGOCIACIÓN.** Los conflictos: Concepto de conflicto ¿Cómo objetivarlos? El valor positivo del conflicto. Diagrama de actitudes ante el conflicto: evitar, competir, conceder, convenir, colaborar.
- **UNIDAD 3: MANEJO DE DIFERENCIAS Y CONFLICTOS.** La comunicación como herramienta para gestionar situaciones interpersonales. Detectar necesidades e intereses. Exponer indagar. Metamodelo la herramienta para preguntar. Mapa, filtros perceptivos. Lenguaje verbal y no verbal.
- **UNIDAD 4: ESTILOS DE PERSONALIDAD.** ¿Cómo conocer la otra parte? Las palabras que utiliza y su lenguaje no verbal. Los negociadores según su estilo. Los cuatro estilos. Modos de comunicación y negociación según cada estilo. Los conflictos típicos entre estilos
- **UNIDAD 5: LOS 7 FACTORES DE LA NEGOCIACIÓN.** ¿Cómo superar la negociación basada en posiciones? Trabajar conjuntamente: ganar-ganar. Métodos de negociación de Harvard. Separar las personas del problema. Concentrarse en intereses y no en posiciones. Generar una variedad de posibilidades antes de actuar. Basar los resultados en criterios objetivos. MAAN: Mejor alternativa a un acuerdo negociado.

DÍAS Y HORARIOS

Inicia el 21 de septiembre.
Jueves de 17 a 20 horas. 5
Clases.

MODALIDAD ONLINE

- El curso se dicta en la plataforma online de la Escuela de Gestión de la Construcción. Esta modalidad permite que los participantes realicen el curso desde cualquier computadora conectada a internet.
- Nuestra propuesta es sincrónica. Es decir, tanto el docente como los participantes, se encuentran en el mismo momento en un aula online, contando con micrófono y webcam se facilita la interacción. Si bien las clases se graban, están demostradas las ventajas sociales del aprendizaje en común, por lo que valoramos la participación activa de todos.

CAMPUS VIRTUAL

- Contamos con un Campus Virtual (www.egc-virtual.org.ar) donde se encuentran los materiales de apoyo, lecturas y bibliografía, ejercicios, foros y todo lo necesario para propiciar la mejor experiencia educativa posible. Se accede con usuario y contraseña provistos tras realizar la inscripción.
- Al finalizar cada clase realizamos una encuesta de satisfacción de los participantes cuyos resultados estarán publicados semana a semana en nuestro Campus Virtual.

NUESTRA IDEA DE FORMACIÓN

Las instancias de capacitación de profesionales (adultos) no pueden plantearse como clases universitarias. Sabemos 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 es respetar a los participantes generando la mejor experiencia académica posible. Por ello, diseñamos 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.

FORMACIÓN PROFESIONAL DE ADULTOS

FACILITADORES DOCENTES PROFESIONALES

Nuestro equipo docente cuenta con experiencia **didáctica y pedagógica**. Pero fundamentalmente, han desarrollado una **carrera profesional** en la industria.

COMPROMISO DEL PARTICIPANTE

Contamos con las ganas y la disposición de los participantes de **recrear sus prácticas profesionales** a partir de la experiencia del curso.

MATERIALES SIGNIFICATIVOS Y OPORTUNOS

En el mar de información que existe, seleccionamos los mejores materiales para **complementar el aprendizaje que esperamos**.

CONTENIDO ESPECÍFICO Y PERTINENTE

Cada curso busca resolver determinadas problemáticas ya que nos enfocamos en los **saberes procedimentales** por sobre los teóricos.

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.
- En el campus virtual se espera la participación activa en foros y distintas actividades.
- 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.

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.

RECIBIMOS TUS CONSULTAS

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