



COMO NEGOCIAR EN LA PYME DE LA CONSTRUCCIÓN

EDICIÓN 2022

¿DE QUÉ TRATA EL CURSO?

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,

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.

OBJETIVOS

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

DESTINATARIOS

- Directivos,
- Gerentes,
- Responsables y/o Coordinadores de empresas PyMEs.

DOCENTE



Patricia Wilensky

- Licenciada en Ciencias de la Educación.
- Master en P. N. L.
- 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).

TEMARIO DEL CURSO

■ UNIDAD 1: 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.

■ UNIDAD 2: 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.

TEMARIO DEL CURSO

■ UNIDAD 3. 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.

■ UNIDAD 4: Los aspectos de una negociación.

Posiciones, intereses y necesidades,

Opciones y alternativas. La MAAN.

Cuidar la relación,

Herramienta base: Los 7 principios de Harvard.

DIAS Y HORARIOS

- Inicia el 28 de agosto. Miércoles de 10 a 12 horas. 4 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**, sin necesidad de trasladarse a otro sitio.
- Nuestra propuesta es **sincrónica**. Es decir, tanto el docente como los participantes, se encuentran en el mismo momento en un aula online (un link al que acceden los inscriptos). Contando con micrófono y webcam se facilita la interacción como si estuviéramos todos cara a cara. 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

- Al mismo tiempo, 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, que orientan al equipo docente a mejorar encuentro tras encuentro, 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.

NUESTRA IDEA DE FORMACIÓN

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

FACILITADORES
DOCENTES
PROFESIONALES

FORMACIÓN
PROFESIONAL
DE ADULTOS

MATERIALES
SIGNIFICATIVOS
Y OPORTUNOS

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

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

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

COMPROMISO
DEL
PARTICIPANTE

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 mínima del 80% verificada por la conexión en tiempo y forma.

FORMAS DE PAGO

- **Si se inscribe a través de una empresa (socia o no)**

Si es socio de la Cámara, a través de su Cuenta Corriente en la Institución.

Podrá pagar personalmente contra factura, en efectivo, cheque o transferencia bancaria.

Si no es socio de la Cámara

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 PagoFácil, tarjetas de crédito y débito, transferencia en Red Link.

- **Si formas parte de una PYME de la Construcción recordá que inscribiéndote al [Programa Construir PYMEs](#) puedes acceder a esta y otras capacitaciones de manera gratuita.**

Para saber más sobre este programa [ingresa aquí](#)

RECIBIMOS TUS CONSULTAS

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