



Taller de Negociación Efectiva para Obras

Edición 2025

*Formación Integral para Jefes
de Obra*

ACERCA DEL CURSO

Para negociar con éxito, la clave está en la capacidad de adaptarse al estilo comunicativo de la otra parte. Comprender sus perspectivas e intereses permite ajustar nuestro enfoque, fomentando el diálogo y la cooperación. Esta habilidad no solo facilita acuerdos equilibrados y creativos, sino que también ayuda a prevenir conflictos y construir relaciones más sólidas. Al dominar estas técnicas, una empresa no solo optimiza sus negociaciones, sino que también refuerza su cultura organizacional y mejora su reputación ante clientes y colaboradores.

AL FINALIZAR SERÁS CAPAZ DE:

- Abrir comunicaciones efectivas para intercambiar contenidos con la contraparte.
- Moverse de una estrategia a otra buscando entablar buenos vínculos laborales.
- Negociar detectando intereses y necesidades.

Fecha de inicio: **2 de septiembre. ***

Este curso consta de **5 clases** que se dictan **en vivo** los **martes** de **17 a 20 h** a través de nuestra plataforma virtual.

Se deberá participar **activamente** de cada una de las clases sincrónicas (por zoom), a través del uso del micrófono y la webcam.

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

Para obtener el **Certificado de Aprobación**, 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.

***El inicio del curso está sujeto a completar el cupo establecido.**

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:

- Personal de **jefatura** y **coordinación de obra**.
- Profesionales que participen en la **gerencia de proyectos**.

PARA PROFUNDIZAR TUS CONOCIMIENTOS TE RECOMENDAMOS:

IMPLEMENTACIÓN DE HERRAMIENTAS "LEAN CONSTRUCTION"

Fecha de inicio: 7 de octubre

Docente: Arq. Bruno Badano

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.
- 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.)

TEMARIO DEL CURSO

1° UNIDAD

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.

3° UNIDAD

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.

2° UNIDAD

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.

TEMARIO DEL CURSO

5° UNIDAD

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.

4° UNIDAD

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.

AUTOMATRICULACIÓN

Al finalizar tu inscripción, recibirás un instructivo vía mail para generar tu usuario en nuestro campus virtual. *

REQUISITOS PARA CURSAR

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Al ser un curso de nivel inicial, no es excluyente no contar con conocimientos específicos del área para inscribirse.

REQUERIMIENTOS TÉCNICOS

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

*El Campus Virtual se mantiene activo desde el momento en que inicia la formación hasta 90 días después de la última clase en vivo.

SOMOS EL ÁREA DE FORMACIÓN DE LA CÁMARA ARGENTINA DE LA CONSTRUCCIÓN

Nuestro objetivo es la **profesionalización** de la cadena de valor de la industria, a través de la creación de un espacio de reflexión, debate y conocimiento. Enfocándonos en los siguientes puntos clave:

- **Capacitación integral:** Contamos con una amplia diversidad de cursos y programas de formación, abarcando temáticas que acompañen los distintos roles de la cadena de valor.
- **Modalidad de enseñanza:** Ofrecemos cursos *presenciales*, *virtuales* y *e-learning*, lo cual facilita el acceso a la formación a un mayor número de profesionales a lo largo y ancho de todo el país.
- **Enfoque práctico:** Los programas se diseñan con una orientación práctica, permitiendo que quienes participan puedan aplicar los conocimientos adquiridos en situaciones reales de trabajo.
- **Certificación:** Nuestras actividades brindan certificación, proporcionando una acreditación formal que respalda su formación y mejora sus perspectivas profesionales.
- **Red de profesionales:** Al participar en los cursos, los profesionales tienen la oportunidad de conectarse con otros colegas del sector, creando una red de contactos que puede ser muy valiosa para su desarrollo laboral.

FORMAS DE PAGO

INSCRIPCIÓN A TRAVÉS DE UNA EMPRESA (socio o no)

- ECheq
- Transferencia Bancaria
- Mercado pago: Tarjetas de Crédito – Hasta 3 cuotas sin interés - Tarjetas de Débito – Cupón de pago (Rapi Pago – Pago Fácil)

INSCRIPCIÓN PARTICULAR (no vinculada a una empresa)

- Mercado pago: Tarjetas de Crédito – Hasta 3 cuotas sin interés - Tarjetas de Débito – Cupón de pago (Rapi Pago – Pago Fácil)