



Cómo negociar en la PyMe de la construcción

Edición 2025

***DIPLOMATURA EN
GERENCIAMIENTO DE LA PYME***

ACERCA DEL 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 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.

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 .

Fecha de inicio: **20 de octubre. ***

Este curso consta de **4 clases** que se dictan **en vivo** los **lunes** de **18 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:

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

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.)

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



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

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)