

Taller de negociación efectiva para obras

Edición 2024

DÍAS Y HORARIOS

Inicia el 20 de agosto
Martes de 17 a 20 h
5 clases

MODALIDAD ONLINE

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

Para saber negociar efectivamente, la clave es la versatilidad de hablar en el mismo “estilo” que el otro. Esto implica comprender y adaptarse a las perspectivas, intereses y estilos comunicativos de los demás. La habilidad para ajustar nuestro enfoque según las circunstancias y las personas con las que interactuamos nos permite encontrar soluciones creativas y equilibradas, evitando conflictos y potenciando la cooperación. Al dominar estas técnicas, una empresa no solo logra mejores resultados en sus negociaciones, sino que también fortalece su cultura organizacional y mejora su reputación ante clientes y colaboradores.

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**

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.

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

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.

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

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.

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

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.).

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.