

**SISTEMA NACIONAL DE CAPACITACION
DISEÑO DE LA ACTIVIDAD****Nombre**

FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN PARA EL SECTOR PUBLICO

Código INAP IN26783/17 **Estado** Activo**Programa** Formación Directiva **Área** Desarrollo de competencias**Fundamentación**

Las organizaciones, para estar a la altura de los tiempos (cambios permanentes a velocidad creciente), desarrollan nuevos estilos de gestión. En este sentido, la negociación cooperativa es una herramienta necesaria para mejorar el desempeño del personal sea con personal a cargo, técnico y profesional, permitiendo construir acuerdos razonables compartidos y reducir conflictos interpersonales a fin de alcanzar los objetivos institucionales.

Contribución esperada

Se espera que el agente esté en condiciones de: conocer y aplicar técnicas de negociación que permitan construir acuerdos razonables e incrementar acuerdos negociados que faciliten la gestión de los objetivos institucionales.

Perfil del participante

Agentes públicos (con o sin personal a cargo) y asesores especializados profesionales que conforman equipos de trabajo en los cuáles deben establecer consensos que viabilicen alcanzar los objetivos institucionales.

Objetivos

Que los participantes logren:

Adquirir destrezas y actitudes negociadoras para un mejor desempeño laboral y personal mediante la modificación de modelos mentales ejercitándose en la práctica de comportamientos cooperativos.

Aplicar técnicas básicas de negociación.

Contenido

Unidad 1: Introducción a la teoría del conflicto

Identificación de conflictos, conductas, habilidades y estrategias.

Orígenes, naturaleza y características del conflicto.

Clases de conflictos y competencias actitudinales.

Estrategias: significado y elección.

Unidad 2:

Negociación y comunicación

Cómo empleamos los sentidos, su relación con nuestro lenguaje y el de los otros.

Competencias comunicacionales, escucha activa y feedback.

Sintonía, confianza y afinidad.

Gestos y otras manifestaciones corporales, su lectura y su aplicación.

Modelos mentales relacionados con los conflictos.

Dimensiones de la inteligencia emocional aplicada a la negociación.

Unidad 3:

Habilidades Negociadoras

Negociación cooperativa (Escuela Harvard).

Alternativas. Actores. Intereses. Comunicación. Opciones. Criterios. Compromisos.

Mejor alternativa acuerdo negociado (MAAN).

Dimensiones de la negociación (relacional - situacional).

Plan de mejoras de las competencias negociadoras

Estrategias metodológicas y recursos didácticos

Se desarrollarán exposiciones dialogadas y se utilizarán técnicas grupales, para que los participantes realicen las prácticas. Las actividades introductorias consisten en que los agentes realicen descripciones sobre su cotidianidad laboral en donde se manifiesta la necesidad de desarrollar estrategias negociadoras. En lo que respecta a las actividades de desarrollo se conformarán grupos de simulación que tomarán situaciones del ámbito laboral y la forma de resolución de un conflicto. Por último, la actividad integradora final consiste en explicitar un escenario negociador del propio ámbito laboral aplicando la metodología desarrollada en el curso. Para ello, describirán una situación de ámbito laboral y las formas de resolución de un conflicto.

Se utilizarán los siguientes recursos didácticos:

Diapositivas, música y narraciones.

Videos.

Análisis de casos de negociación en el sector público.

Ejercicios de roles en la resolución de conflictos.

Test del estilo negociador.

Descripción de la modalidad

Presencial con apoyo de aula virtual.

Bibliografía

FISHER, R.; URY, W.; PATTON B. Si, de acuerdo, cómo negociar sin ceder, Editorial Norma;
http://cebem.org/cmsfiles/articulos/SI_de_Acuerdo.pdf, Capítulos I y II.

COVEY, Stephen. Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva.(Pag. 7/37).

<http://www.dgsc.go.cr/dgsc/documentos/cecades/los-7-habitos-de-la-gente-altamente-efectiva.pdf>.

<https://www.youtube.com/watch?v=yA-wVxWwz9I>.

Guía Referencial Iberoamericana de Competencias Laborales en el Sector Público.

Capítulo 6: 6. Diccionario Iberoamericano de Competencias Laborales en el Sector Público.

http://www.clad.org/images/declaraciones/Gua_Ibero_Competicencias_Sector_Pblico_2016.pdf.

AIMO, Norma Susana, Material de Apoyo unidades I-II y III (disponibles en la plataforma)

Evaluación de los aprendizajes

Se realizará una evaluación de proceso continua, individual y escrita de los contenidos desarrollados a la que se sumará una valoración global de la actitud proactiva de las personas participantes durante el desarrollo de los encuentros. La evaluación escrita representa el 70% de la ponderación total y la participación activa, un 30%. Se considerará efectivo el proceso de aprendizaje, con una valoración final de ambas instancias de, al menos, un 80%.

La evaluación de producto consistirá en el desarrollo y análisis por escrito de un escenario negociador propio del ámbito laboral del agente. Se evaluará la aplicación del método cooperativo (alternativas; actores-intereses; comunicación; opciones; criterios- compromisos).

Se aprobará con una valoración mínima del 70% sobre un total del 100%.

Instrumentos para la evaluación

Para la evaluación de proceso:

Se utilizarán 5 cuestionarios de 5 preguntas cada uno sobre los conceptos desarrollados en las unidades 1,2,3,5 y 6. Cada pregunta contestada correctamente representa un 20% del 100% total del cuestionario.

Las puntuaciones de los cuestionarios se volcarán en una grilla que incluirá un apartado para la valoración de la proactividad.

Para la evaluación de producto:

Trabajo final escrito: Los participantes proponen un caso en un escenario aplicable al ámbito laboral. Se presentará en un formato predeterminado comparable con la grilla que servirá para la corrección de los trabajos. (Aplicación del método cooperativo.) Para la evaluación de satisfacción del cursante en relación al desempeño docente y de su propuesta formativa, se utilizará encuesta de opinión INAP. Planilla de encuesta de opinión de satisfacción INAP.

Requisitos de Asistencia y aprobación

Asistencia al 80% de los encuentros, aprobación de los cuestionarios parciales y del trabajo escrito final.

Duración (Hs.)

19

Detalle sobre la duración

4 encuentros de 4 horas cada uno complementadas con 3 horas de aprendizaje en entorno virtual orientado a la tutoría de la entrega de los trabajos finales.

Lugar

Edificio Nuevo estado. Av. Belgrano 637
Campus virtual INAP

Perfil Instructor

Especialista en negociación.

Origen de la demanda

Actividad organizada por INAP.

Prestadores Docentes

CUIT/CUIL	APELLIDO Y NOMBRE
27056107806	AIMO,NORMA SUSANA