

SISTEMA NACIONAL DE CAPACITACION DISEÑO DE LA ACTIVIDAD

Nombre

EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN EN ACCIÓN

Código INAP IN26785/17 **Estado** Activo

Programa -Competencias Directivas **Área** -Habilidades Directivas

Fundamentación

En los organismos del sector público, las habilidades de negociación y manejo de conflictos son cada vez más necesarias. Para lograr objetivos, se negocia con actores dentro y fuera de los organismos, se busca consensos y compromisos con superiores, colegas y usuarios. Es preciso disponer de herramientas conceptuales y habilidades prácticas para abordar negociaciones difíciles. Se tomará en cuenta las experiencias de los participantes. A partir de casos reales se va de la práctica a la teoría, útil para destrabar y avanzar hacia soluciones de beneficio mutuo.

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 por sus funciones y responsabilidades deben establecer acuerdos con actores externos o internos bajo condiciones contextuales difíciles siendo aplicables las técnicas y habilidades negociadoras a cualquier área de la administración pública (áreas económicas, políticas, laborales, etc.)

Objetivos

Que los participantes logren:

Mejorar destrezas y actitudes negociadoras para un mejor desempeño laboral y personal.

Aplicar técnicas básicas de negociación utilizando las experiencias reales de los participantes

Diseñar un plan personal de mejoras para negociar con éxito

Contenido

Unidad I: Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard.

La negociación en base a intereses.

Presentación de los siete elementos

Proceso de Negociación

Desarrollo Caso Práctico

Unidad II: La personalidad del negociador

Gestión de sí mismo, preparación y plan de acción

Dominio de la percepción, el lenguaje y los gestos

Manejo de la inteligencia emocional para resolver conflictos

Reglas prácticas para conducir negociaciones

Unidad III Negociaciones difíciles

Manejo de objeciones y situaciones de conflicto

Cómo responder a las emociones negativas

Claves y Habilidades de un buen negociador

Plan de Mejora personal como negociador

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 cotidianeidad 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

FUNDAMENTOS DE NEGOCIACION, Roy J. LEWICKI y otros Editorial McGRAW-HILL (capítulo 5 pag. 140-146).

<http://www.cars59.com/wp-content/uploads/2015/01/Fundamentos-de-negociaci%C3%B3n.pdf>.

LA NUEVA GESTIÓN PÚBLICA, Inap (Capítulo II. La introducción de las técnicas del management privado en el sector público: propósitos y dilemas Pág.13 a 17).

http://www.sgp.gov.ar/contenidos/onig/planeamiento_estrategico/docs/biblioteca_y_enlaces/ngpfinal.PDF.

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.

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 Harvard, situacional y relacional.

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

Instrumentos para la evaluación

Para la evaluación de proceso:

Se utilizarán 2 cuestionarios de 5 preguntas cada uno sobre los conceptos desarrollados en las unidades 1,2,3. 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 Harvard) 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

Presenciales; 4 encuentros de 4 horas complementadas con 3 horas de aprendizaje en entorno virtual reservado a consultas sobre entregas 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