

## SISTEMA NACIONAL DE CAPACITACION DISEÑO DE LA ACTIVIDAD

### **Nombre**

COMPETENCIAS DIRECTIVAS PARA LA ALTA DIRECCIÓN PÚBLICA: MÓDULO II: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

**Código INAP** IN27186/17      **Estado** Activo

**Programa** Alta Dirección Pública      **Área** Desarrollo de competencias

### **Fundamentación**

La revolución tecnológica y digital se refleja en nuestra vida cotidiana. A partir de la consolidación de internet y la incorporación de las nuevas tecnologías a este mundo globalizado se han generado nuevos enfoques organizacionales. Se trabaja con diferentes plataformas y herramientas digitales, ingresan al nuevo modelo laboral generaciones nacidas en los años 90, las cuales poseen nuevas motivaciones y exigencias que han obligado a reconvertir el modelo con el que se trabajaba en las organizaciones, con el fin de adaptarse al nuevo escenario laboral.

Estas nuevas necesidades, motivaciones y exigencias, también han replanteado las habilidades directivas necesarias para ejercer cargos de liderazgo, trabajando con equipos calificados para la concreción de objetivos.

Las organizaciones debieron replantearse los modelos y adaptarlos y hacerlos más flexibles, abiertos, comunicativos, con relaciones igualitarias y con menos distancia jerárquica. Generando espacios de sugerencias y participación, incentivando a la innovación, la creatividad y el desarrollo de las personas, con el fin de sumar a la mejora continua de las organizaciones.

Para relacionarse con los agentes a cargo e incluso con otros agentes, se ha optado por una mirada más cercana, amplia y transversal, adaptándose a esta revolución tecnológica del siglo XXI; pudiendo incorporar y desarrollar las habilidades directivas imprescindibles para una buena gestión.

La propuesta formativa es modular y cada uno de los módulos que la integran pretende dar respuesta al desarrollo de competencias directivas del siglo XXI; que fomenten el relacionamiento interpersonal, la resolución de conflictos, la retroalimentación activa, el empoderamiento situacional, la toma de decisiones, la motivación y la comunicación, como algunos de los temas más relevantes para la gestión con equipos de trabajo a cargo. El Programa busca impulsar la profesionalización de los agentes que se desempeñan en la Alta Dirección Pública, facilitando un plan de aprendizaje continuo que permita jerarquizarlos a través del desarrollo de las competencias individuales.

En este módulo se analizarán los objetivos y consecuencias de una negociación, las distintas formas de negociación, los roles asumidos y la aplicación de una metodología en el proceso de preparación de una negociación.

### **Contribución esperada**

Fortalecer y/o adquirir el contenido específico sobre las habilidades directivas propuestas conducirá a un reconocimiento

de carrera y al fortalecimiento de la gestión que se desempeña, así como también al impacto ágil, certero y positivo en la ciudadanía, logrando la transformación a un Estado profesionalizado y jerarquizado por las competencias desarrolladas. Se espera que al finalizar el módulo los agentes manejen técnicas negociación.

### **Perfil del participante**

Los destinatarios son agentes que componen la Alta Gerencia Pública y agentes con personal a cargo que desarrollan funciones de liderazgo, planificación, análisis, organización, dirección ejecutiva y manejo de equipos de trabajo entre algunas de sus funciones cotidianas para el cumplimiento de objetivos establecidos en la Organización.

### **Objetivos**

Se espera que los asistentes al curso logren:

Incorporar técnicas para la negociación, utilizando una metodología para el procesos de preparación de las negociaciones.

Visualizar las dificultades y fortalezas de cada uno de los participantes del proceso de negociación

Estimular un cambio en los hábitos que posibiliten un mejor contexto para la negociación.

### **Contenido**

La secuencia de los contenidos atiende a la lógica del proceso del liderazgo sin desatender su carácter sistémico, y a facilitar a los participantes la apropiación y uso de los saberes. En esta secuencia, la evaluación de los aprendizajes y el tratamiento de la tecnología como recurso para la formación constituyen contenidos transversales. Los temas se han agrupado en módulos cuyos contenidos abarcan los distintos componentes del diseño de actividades.

Los contenidos seleccionados para el presente módulo se describen a continuación:

#### **MÓDULO II: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

Docente: Licenciado Fernando Laita.

Contenidos:

##### **Objetivos y Consecuencias de una Negociación (7 horas)**

Identificación de objetivos.

Dificultades y consecuencias de acordar y no acordar.

Comunicación apropiada.

##### **Formas de Comunicación y Procesos (7 horas)**

Procesos de negociación que garantice objetivos y formas.

Manejo de objeciones.

Intimidación y Regateo.

##### **Orígenes de los conflictos, Intimidación, Roles, Inferencias y Herramientas (5 horas)**

Roles asumidos durante la negociación.

El proceso de inferencia.

El proceso cognitivo.

Herramientas de comunicación.

Metodología de la Negociación. Dificultades. Tratamiento de Casos (5 horas)

La utilidad de una Metodología en el proceso de preparación de las Negociaciones.

Visualización de las dificultades y fortalezas de cada uno, a través del cuestionario CNI.

Estimular un cambio en los hábitos adquiridos para negociar que posibiliten un nuevo contexto negociador.

Estudio del sistema Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard. Metodología.

Tratamiento de casos para la comprensión de los conceptos tratados durante el taller.

### **Estrategias metodológicas y recursos didácticos**

La formación propuesta incluirá el desarrollo de casos teórico prácticos, realización de dramatizaciones para poner a los participantes en situación y debates grupales para consensuar las mejores prácticas profesionales. La metodología de trabajo será presencial, en diferentes sedes. Se contemplan distintos tipos de actividades:

Actividades introductorias: estas actividades están orientadas a que el cuerpo docente pueda delimitar saberes previos de los participantes y sus expectativas a fin de adecuar y ajustar contenidos y estrategias metodológicas ajustadas a las realidades de los participantes.

Actividades de desarrollo: proponen instancias de trabajo grupal en donde los participantes analizarán y debatirán a partir de la presentación de casos las técnicas de negociación.

Actividades integradoras finales: en esta instancia se integrarán los contenidos desarrollados y que están relacionadas tanto con la contribución esperada como con el producto final de la actividad. Está prevista una evaluación escrita final como producto final.

### **Descripción de la modalidad**

Presencial.

### **Bibliografía**

La bibliografía consiste en un dossier de materiales y recursos didácticos (videos, links, pág. Webs, etc.) seleccionados por el docente.

### **Evaluación de los aprendizajes**

La evaluación de proceso se llevará a cabo a través de las actividades individuales y grupales propuestas por los docentes.

La evaluación de producto consistirá en un trabajo escrito de aplicación de los contenidos desarrollados durante el curso.

**Instrumentos para la evaluación**

Con respecto a la evaluación de aprendizajes se emplean grillas de evaluación de seguimiento de las actividades de procesos y de producto.

Encuesta de satisfacción de los participantes y cuestionario de los docentes sobre el desarrollo de los módulos.

**Requisitos de Asistencia y aprobación**

La asistencia del 80% de los encuentros presenciales y la aprobación de la evaluación escrita final.

**Duración (Hs.)**

24

**Detalle sobre la duración**

Son 8 jornadas de 3 horas de duración por jornada.

**Lugar**

Universidad de Buenos Aires (UBA) - Palermo.

**Perfil Instructor**

Experto en negociación.

**Origen de la demanda**

Alta Dirección Pública

**Prestadores Docentes**

CUIT/CUIL	APELLIDO Y NOMBRE
20265538119	STRAFACE,GONZALO