SISTEMA NACIONAL DE CAPACITACION
DISEÑO DE LA ACTIVIDAD

Nombre

VOCES DE AUTORÍA - NEGOCIACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES PÚBLICAS

Código INAP IN34559/20 ***Estado*** Activo

Programa)Capacidades Específicas Gestión Pública ***Área***)Conducción Personas y Equipos

Fundamentación

Propósito: Desarrollo / fortalecimiento de capacidades

Vivimos inmersos en un mundo de cambio, incertidumbre, ambigüedad e interdependencias en la toma de decisiones para la resolución de diferencias o conflictos. Es impensable evitar la aparición de conflictos, aunque sí podemos aprender a reconocer distintas formas para abordarlos y gestionarlos de la mejor forma posible.

Quienes trabajan en el ámbito del Estado negocian en forma permanente con una gran variedad de interlocutores. En la Administración Pública, la negociación ofrece herramientas para intentar administrar las asimetrías naturales en las relaciones entre las partes y resolver conflictos complejos debido a la multiplicidad de intereses y partes afectadas.

Sin embargo, en la práctica se observan carencias en el ámbito de las negociaciones. Es común escuchar:

- que se va a una negociación sin información,
- para ver qué pasa,
- que faltan objetivos claros,
- que se minimizan los tiempos dedicados a la planificación y al desarrollo de las conversaciones para arribar a acuerdos y beneficios potenciales no logrados en los cierres o acuerdos a los que se arriba.

Las personas que deben llevar a cabo negociaciones reconocen altos niveles de improvisación, falta de preparación y resultados sustanciales e interpersonales que podrían potenciarse con la incorporación de metodología sencilla.

Este Curso Autogestionado vincula la práctica de la negociación estratégica con el ámbito de la Administración Pública, intentando acercar al cursante a la práctica de la negociación, orientada a los procesos desarrollados en dicho ámbito.

El Curso resume los elementos teóricos vinculados a la práctica de la negociación que pueden ser aplicados en el ámbito de la Administración Pública que, como en todo espacio en el que se requiere acordar e instalar normas y prácticas de interés común, su potencial de contribución comienza a mostrarse. Se fundamenta también en la necesidad de contar en el INAP con diversidad de temas en sus capacitaciones que se orienten a mejorar las habilidades de comunicación e interacción entre personas con distintos roles y funciones y las competencias de gestión en el personal jerárquico, que conduce los equipos de trabajo en los organismos del Estado.

A partir de lo mencionado y en línea con la Propuesta Formativa del INAP, en la presente actividad prevalecen los siguientes tipos de saberes: Saber qué hacer (saberes de situación relacionados con la capacidad de tomar decisiones en situaciones y contextos específicos) - Saber interactuar (saberes de relación que se expresan a través de los vínculos que se establecen con los demás).

Contribución esperada

Al finalizar la actividad se espera que los agentes públicos estén en condiciones de poner en práctica habilidades comunicacionales para conducir negociaciones según las estrategias que se adecuen a cada situación negocial. De este modo, se espera que puedan anticiparse a la aparición de situaciones difíciles durante la negociación. Asimismo, los agentesn públicos estarán en condiciones de desplegar abordajes nuevos para encarar conflictos en el entorno público, acordando líneas de acción coherentes, criterios alineados y consensuados, pautas de trabajo, y de compromiso y colaboración recíproca.

Perfil del participante

Agentes públicos con funciones directivas y agentes públicos técnicos profesionales. Es recomendable (no excluyente) que los participantes cuenten con conocimientos básicos sobre negociación y experiencia laboral en la APN.

Objetivos

Para lograr los objetivos se analizarán los conceptos básicos requeridos y las variables críticas, a los efectos de que se comprenda el proceso subyacente y se valoren las habilidades centrales requeridas para el ejercicio del rol del mandante y del negociador en el Ámbito Público.

Se espera que los participantes logren:
- Valorar la adopción de actitudes que favorezcan el complemento de competencia y cooperación en situaciones complejas;
- Identificar factores o aspectos que posibilitan el equilibrio entre lo emocional y lo racional en una situación de conflicto potencial;
- Aplicar un modelo de comportamiento en el manejo de información y la toma de decisiones;
- Reconocer condiciones de trabajo que alienten el intercambio de informaciones;
- Aplicar mapas políticos para desmadejar situaciones complejas.

Contenido

Módulo 1: Conflicto y negociación en la Administración Pública
El conflicto es parte constitutiva de la vida de relaciones entre partes. En el Ámbito Público dichas relaciones presentan multiplicidad y complejidad, tanto a nivel interno entre Directivos, Técnicos y Empleados, Intra e Inter áreas, y a nivel externo con otros Organismos, y la negociación introduce una metodología para la preparación y el proceso. Se trabajan situaciones en las que se ponen a prueba consideraciones éticas, se enfrentan tácticas de negociadores duros, y se ingresa al ámbito de la negociación como una forma de abordaje al conflicto.

Contenidos:
- Introducción
- Niveles de comprensión y Nivel particular de las organizaciones
- El proyecto Institucional
- 5 formas de relacionarnos
- Definición de conflicto en el ámbito organizacional
- Habilidades y estrategias para la resolución de conflictos
- Concepto de negociación
- Pasar del conflicto a la negociación
- Las acciones cooperativas para la resolución de conflictos

Módulo 2: La negociación como herramienta de abordaje al conflicto en la Administración Pública.
Se presentan y analizan las ventajas y desventajas del Modelo Posicional/Tradicional y por Principios/Efectiva. Se presenta un Sistema de Negociación Estratégica como un intrincado juego de principios, intereses e intercambios, su dinámica y estrategias para anticipar y resolver conflictos en el Ámbito Público.

Contenidos
- Negociación Tradicional o Tradicional
- La negociación efectiva
- Dinámica de la negociación efectiva
- Los 5 pasos de la negociación: Negociar consigo mismo, pensar estratégicamente, implicancias, crear el espacio propicio, manejar las diferencias y resolver problemas concretos.

MODULO 3: Entender y gestionar los aspectos interpersonales
El negociador experto gestiona sus emociones y las de su interlocutor, se concentra en negociar consigo mismo como herramienta previa a la preparación, para evitar sorpresas, lograr más aplomo y alcanzar beneficios propios y mutuos, separando el problema de la persona e incorporando tácticas para autogestionarse y entender y gestionar positivamente las relaciones interpersonales.

Contenidos
- La negociación en beneficio mutuo
- El proyecto de negociación
- Los siete elementos que componen las negociación
- Las emociones en la negociación
- Los siete elementos relacionados con las emociones
- La comunicación en la negociación
- Indagación y escucha

- La información en la negociación
- Los 4 principios para el beneficio mutuo
- La importancia del equilibrio
- Las cinco estrategias

Módulo 4: Dinámica de la negociación en la Administración Pública.
El negociador experto se distingue del mediocre por el manejo de la información y del tiempo, la dedicación previa y la capacidad de instalar nuevas reglas. Se concentra en desarrollar herramientas de influencia y persuasión, vitales en el proceso de negociación y en casos de mayor complejidad que proponen desafíos previsibles.

Contenidos
- Diferencias entre el negociador y el mandante
- El negociador como representante
- La Negociación interna
- Factores que influyen en la negociación
- ¿Qué se entiende por poder?
- Hipótesis de poder
- Construir poder en la negociación
- El poder en la organización
- El poder entre las partes no es equitativo
- El negociador efectivo frente al poder

Estrategias metodológicas y recursos didácticos

Con el fin de favorecer el alcance de los objetivos de aprendizaje propuestos, las estrategias metodológicas se centran en el desarrollo de los ejes temáticos desde lo general hacia lo particular. En una primera instancia se abordará el marco conceptual y posteriormente se trabajarán algunas herramientas prácticas. Se busca favorecer la vinculación entre los diversos aspectos teóricos y enfoques y el ámbito de las organizaciones públicas.

La serie, Voces de autoría, propone capacitaciones virtuales sobre diversas temáticas, producidas con la participación de autoras y autores de reconocida trayectoria, referentes en el contexto de la administración pública. Se privilegia el audio por sobre otros formatos, ya que se incluye una entrevista a la autora, Marina Altschul, en su propia voz.

El contenido está distribuido en el entorno virtual en sucesivas pantallas que integran los distintos recursos como ser: textos, infografías, audios, documentos en formato pdf y bibliografía de consulta.

La secuencia didáctica incluye actividades de distinto tipo y nivel de complejidad que los participantes deberán completar a

lo largo del trayecto de manera individual. Se trata de ejercicios de autocomprobación con valoración automática por parte del sistema, que ofrece una retroalimentación al participante sobre su progreso, además de la calificación correspondiente.

A modo de introducción, con el propósito de reconocer la propuesta formativa, los participantes recorren y se familiarizan con las opciones que ofrece el aula virtual para reconocer objetivos a lograr, contenidos y otras propuestas.

Las actividades de desarrollo se orientan al análisis y reflexión sobre los conceptos más importantes de cada unidad y sus relaciones con situaciones de la práctica. Son actividades de autocorrección en las que podrán ensayar respuestas y comprobar su comprensión de los contenidos a partir de reconocer las respuestas correctas y de los comentarios que orientan para la superación de errores.

La actividad de integración se desarrolla al finalizar el estudio de los contenidos del curso; es también una actividad de autocomprobación de los aprendizajes con retroalimentación que orienta en caso de que las respuestas sean incorrectas.

Descripción de la modalidad

Virtual autogestionado.

Bibliografía

ALDAO ZAPIOLA, C. (l990). La negociación. Buenos Aires, Macchi, .

ALTSCHUL, C. / ALTSCHUL, M.(2009). Construir Tratos: Cómo la negociación estratégica supera las diferencias de cultura y poder. Buenos Aires. Editorial Granica.

ALTSCHUL, Carlos (2000). Dinámica de la negociación estratégica.Buenos Aires. Editorial Granica.

FISHER, Roger, URY William y PATTON Bruce (1981). Sí, ¡de acuerdo!. Buenos Aires. Grupo Editorial Norma .

LAX, David A. / SEBENIUS, James K.(2007). Negociación Tridimensional. Buenos Aires. Grupo Editorial Norma .

OVEJERO BERNAL A.(2004). Técnicas de negociación – Cómo negociar eficaz y exitosamente. New York. Ed McGraw Hill.

SCHOENFIELD, M. K. y SCHOENFIELD, R. M (1991). Síntesis en español de The McGraw Hill 36-hour Negotiating course, New York, McGraw Hill.

Evaluación de los aprendizajes

Los participantes autoevalúan sus aprendizajes mediante actividades de complejidad creciente a medida que avanzan por los contenidos del curso, entre las que se pueden incluir pruebas de completamiento, de opciones múltiples, otras. Cada prueba de autocorrección permite al sistema ofrecer comentarios de retroalimentación para conocer los errores que pudieran cometerse y/u orientar para la realización de nuevos intentos.

Según la complejidad de las consignas, los participantes podrán resolver las actividades de autoevaluación más de una vez, hasta lograr la aprobación.

La actividad final es integradora y busca la aplicación de los temas más importantes en el contexto de la administración pública. Consiste en la descripción de situaciones problemáticas cotidianas con alternativas para seleccionar, por ejemplo, un posible curso de acción, una recomendación, la mejor opción para encaminar la resolución de un problema, u otra opción que corresponda, considerando el enfoque de la gobernanza moderna y sus principios y desde el paradigma de la sustentabilidad.

Aprobación de las actividades de proceso: el participante debe aprobar el 60% de las consignas de cada actividad.

Aprobación del curso:60 % de las actividades propuestas aprobadas y aprobación de la actividad final.

En términos porcentuales:
Actividades de autoevaluación parcial: 50%
Actividades autoevaluación final integradora: 50%

Instrumentos para la evaluación

Matriz de seguimiento de las actividades de los participantes.
Informes de la Plataforma.
Matriz de evaluación del cuestionario final integrador.
Encuesta de satisfacción de INAP.

Requisitos de Asistencia y aprobación

-Realizar y aprobar las actividades intermedias con el 60% de las respuestas correctas.
-Realizar y aprobar la evaluación final con el 60% de las respuestas correctas.

Duración (Hs.)

15

Detalle sobre la duración

15 horas distribuidas en 3 semanas del curso disponible en plataforma.

Lugar

Campus virtual INAP.

Perfil Instructor

Especialista en la temática:
Marina Altschul: Entrenadora senior en la facilitación de intervenciones y programas de desarrollo en habilidades críticas de Administración del Conflicto, Negociación, Liderazgo, Comunicaciones, Formación de equipos de alto desempeño. Co autora de \\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\"Construir Tratos, cómo la negociación estratégica supera las diferencias de cultura y poder", C. Altschul y M. Altschul – Ed. GRANICA 2010
Integrante del Equipo Argentino de Investigación para GLOBE 2020 (Global Leadership and Organizational Behaviour), del Consejo de Investigación de Ciencias Sociales y Humanidades de Canadá (SSHRC) y la Universidad Simon Fraser en Canadá.

Origen de la demanda

Escuela de formación pública - INAP

Prestadores Docentes

CUIT/CUIL	APELLIDO Y NOMBRE
	ACTIVIDAD,AUTOADMINISTRADA