SISTEMA NACIONAL DE CAPACITACION
DISEÑO DE LA ACTIVIDAD

Nombre

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN TIEMPOS DE VIRTUALIDAD

Código INAP IN35519/21 ***Estado*** Activo

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

Fundamentación

Propósito: Desarrollo o fortalecimiento de capacidades.

La virtualidad ha generado profundos cambios en la forma de llevar adelante el trabajo. El sector público, para estar a la altura de los tiempos (cambios permanentes a velocidad creciente), desarrolla nuevos estilos de gestión: se le da preponderancia al propósito compartido, se incrementan las habilidades en el uso de la tecnología, la necesidad de aprovechar las reuniones virtuales con acuerdos negociados sobre los temas, la duración, las redes y otros, que optimicen el trabajo virtual.
En este sentido, la negociación cooperativa es una herramienta necesaria para mejorar el desempeño del personal directivo, técnico y profesional, permitiendo construir acuerdos razonables compartidos y reducir conflictos interpersonales a fin de alcanzar los objetivos institucionales, teniendo en cuenta cómo impacta lo digital en este proceso.
Saber negociar está al servicio de poder consensuar soluciones con agregado de valor. Es un saber que tiene aplicación en numerosos espacios de gestión pública.

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 (saberes objetivados sobre la realidad organizados en sistemas de conceptos y teorías) - Saber hacer (saberes de acción vinculados con la capacidad de intervenir) - 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

Se espera que el agente esté en condiciones de desarrollar estrategias de negociación y comunicación que permitan construir acuerdos razonables en la virtualidad; reducir la aparición de conflictos interpersonales originados en malos entendidos y de aplicar herramientas para lograr negociaciones efectivas, que faciliten la gestión de los objetivos institucionales. En términos organizacionales se espera un incremento de acuerdos negociados que favorezcan a la administración pública, incluso cuando participe en ambos lados de la negociación

Perfil del participante

Personal con funciones directivas y agentes responsables de la generación de acuerdos dentro y fuera de la organización a la que pertenecen.

Objetivos

Adquirir herramientas de negociación y comunicación basados en la ampliación y actualización de modelos mentales.
Analizar las características que adquiere la negociación atravesada por la virtualidad.
Aplicar técnicas básicas de negociación para lograr acuerdos satisfactorios.

Contenido

Unidad 1: Negociación y Comunicación en el Sector Público
Competencias comunicacionales, escucha activa y feedback.
Cómo comunicarse eficazmente en la virtualidad.
Ampliación y actualización de los modelos mentales negociadores.
Competir o colaborar, del enemigo al aliado.
Lenguaje no verbal, su lectura y su aplicación.
Dimensiones de la inteligencia emocional aplicada a la negociación.

Unidad 2: Hacia una Nueva Concepción de la Negociación en la Administración Pública
Herramientas de negociación en la vida laboral.
Los 7 elementos del método Harvard. Ganar - Ganar.
El arte de preguntar y persuadir.
Estados de ánimo y emociones en la negociación.
¿Cómo negociar con un superior, un par, un colaborador o un usuario externo?
¿Cómo y cuándo negociar? ¿Reacción o Acción?
Fijación de objetivos, de la posición individual al interés común.

Unidad 3: La pantalla de la Computadora en el Sector Público ¿Una pared o un puente?
Ventajas y limitaciones de la virtualidad.
¿Cómo transformar una desventaja en una ventaja colaborativa?
Guía paso a paso para cerrar con éxito.
Mejor alternativa del acuerdo negociado (M.A.A.N.).
Proceso para lograr un compromiso.
Cierre de la negociación.

Estrategias metodológicas y recursos didácticos

Se desarrollarán exposiciones dialogadas y se utilizarán técnicas grupales para que los participantes realicen las actividades 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. A medida que avanzan en la cursada, analizarán casos de negociación en el sector público con el propósito de favorecer la vinculación entre los contenidos desarrollados y las situaciones que se presentan en su entorno laboral.

A modo de integración, realizarán actividades de autocomprobación respecto a los conceptos centrales del curso y las herramientas abordadas. Además, los participantes tendrán que explicitar un escenario negociador del propio lugar de trabajo aplicando la metodología desarrollada en el curso. Para ello, describirán una situación del ámbito laboral y las formas de resolución de ese conflicto.

Se utilizarán los siguientes recursos didácticos:

Recursos audiovisuales (como por ejemplo, diapositivas, música y narraciones, videos)

Test para establecer el estilo del negociador actual.

Gamificación, el aprendizaje a través del juego.

Grilla orientadora para la presentación del trabajo final.

Descripción de la modalidad

Virtual sincrónico.

Bibliografía

FISHER, R.; URY, W.; PATTON B. Si, de acuerdo, cómo negociar sin ceder. Editorial Norma.

FISHER, R.; ERTEL, D. Sí, de acuerdo, en la práctica, Editorial Norma.

Revista del CLAD Reforma y Democracia. Modelo abierto de gestión para resultados en el sector público., núm. 39, octubre 2007

LÓPEZ A. La Nueva Gestión Pública: Algunas Precisiones para su Abordaje Conceptual. INAP Dirección de Estudios e Información.

LOSADA I; MARRODÁN C, ¿De burócratas a gerentes? Las ciencias de la gestión aplicadas a la administración del Estado. Editorial Banco Interamericano de Desarrollo.

KNIGHT, Susan. La PNL en el trabajo, Editorial Sirio.

Evaluación de los aprendizajes

Evaluación de proceso: Se realizará a lo largo de toda la cursada a partir de las actividades de desarrollo planteadas, promoviendo así, la elaboración e integración progresiva de los contenidos desarrollados para el logro de los objetivos propuestos.

Evaluación de producto: Realizarán cuestionarios multiple choice sobre los conceptos desarrollados en las unidades. El trabajo de integración final, consistirá en el desarrollo y análisis por escrito de un escenario negociador propio del ámbito laboral del agente.

Se aplicarán los siguientes criterios de evaluación:

Pertinencia del caso elegido para la elaboración del trabajo final.

Aplicación del método cooperativo (alternativas; actores, intereses; comunicación; opciones; criterios compromisos).

Análisis de viabilidad de las alternativas de resolución al conflicto.

Instrumentos para la evaluación

Instrumentos para la evaluación de los aprendizajes:

Informes de la plataforma.

Matriz para la evaluación del trabajo de integración final.

Instrumentos para la evaluación de la actividad: Encuesta de satisfacción INAP.

Requisitos de Asistencia y aprobación

Para la aprobación de la actividad se requiere:

Asistencia al 80% de los encuentros virtuales sincrónicos.

Realización y aprobación de los cuestionarios multiple choice con el 70% de las respuestas correctas.

Realización y aprobación del trabajo de integración final.

Duración (Hs.)

12

Detalle sobre la duración

6 encuentros virtuales sincrónicos de 2 horas de duración cada uno.

Lugar

Plataforma de videoconferencias CISCO Webex.

Campus Virtual INAP.

Perfil Instructor

Dra. Susana Aimo. Especialista en negociación. Egresada de la Facultad de Ciencias Económicas (UBA). Posgrado en Negociación (UCA). Posgrado en Herramientas de Coaching Ontológico (UBA).

Origen de la demanda

INAP

Prestadores Docentes

CUIT/CUIL	APELLIDO Y NOMBRE
27056107806	AIMO,NORMA SUSANA