



ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN EFICAZ

EDICIÓN 2019

¿DE QUÉ TRATA EL CURSO?

- Una empresa necesita crecer cuidando a su gente, a sus clientes internos y externos. La negociación cooperativa es una herramienta que permite construir acuerdos y reducir. Para saber negociar, la clave es la versatilidad de hablar en el mismo “estilo” que el otro.

DESTINATARIOS

- Jefes de obra, Gerentes de proyectos y Coordinadores de obra.

OBJETIVOS

- Abrir comunicaciones efectivas para intercambiar contenidos con la contraparte.
- Moverse de una estrategia a otra buscando satisfacer sus necesidades y entablar vínculos laborales.
- Gestionar las diferencias de estilo para que sumen.
- Negociar detectando intereses y necesidades.

DOCENTE



PATRICIA WILENSKY

- Licenciada en Ciencias de la Educación. 1984.
- Master en P. N. L. 1993
- Especialista en Didáctica a través del juego.
- Especialista en Aprendizaje emocional.
- Posgrado en Gestalt organizacional.
- Posgrado en Psicología Junguiana.

TEMARIO DEL CURSO

- **UNIDAD 1:** ¿Qué es negociar? Pasos de una negociación: preparación, valoración, debate, consumación y evaluación. Qué se negocia y con quién. Aspectos objetivos y subjetivos de la negociación. Hechos y opiniones.
- **UNIDAD 2:** Los conflictos: Concepto de conflicto ¿Cómo objetivarlos? El valor positivo del conflicto. Diagrama de actitudes ante el conflicto: evitar, competir, conceder, convenir, colaborar.
- **UNIDAD 3:** La comunicación como herramienta para gestionar situaciones interpersonales. Detectar necesidades e intereses. Exponer indagar. Metamodelo la herramienta para preguntar. Mapa, filtros perceptivos. Lenguaje verbal y no verbal.
- **UNIDAD 4:** ¿Cómo conocer la otra parte? Las palabras que utiliza y su lenguaje no verbal. Los negociadores según su estilo. Los cuatro estilos. Modos de comunicación y negociación según cada estilo. Los conflictos típicos entre estilos.
- **UNIDAD 5:** ¿Cómo superar la negociación basada en posiciones? Trabajar conjuntamente: ganar-ganar. Métodos de negociación de Harvard. Separar las personas del problema. Concentrarse en intereses y no en posiciones. Generar una variedad de posibilidades antes de actuar. Basar los resultados en criterios objetivos. MAAN: Mejor alternativa a un acuerdo negociado.

DIAS Y HORARIOS

- Inicia el 15 de Julio. Lunes de 9:30 a 12:30 horas. 5 clases.

MODALIDAD VIDEO+PRESENCIAL

- El curso se dicta de modo presencial en la Escuela de Gestión de la Construcción en la ciudad de Buenos Aires y por videoconferencia en las delegaciones de la Cámara que se hubieran inscripto.
- La videoconferencia es un sistema propio de transmisión de imagen, audio y datos, que permite interactuar entre distintas aulas separadas en espacio.
- De esta manera, los grupos presentes en cada delegación pueden interactuar en tiempo real con el equipo docente y los alumnos de todas las aulas.



CAMPUS VIRTUAL

- Al mismo tiempo, contamos con un Campus Virtual (www.egc-virtual.org.ar) donde se encuentran los materiales de apoyo, lecturas y bibliografía, ejercicios, foros y todo lo necesario para propiciar la mejor experiencia educativa posible. Se accede con usuario y contraseña provistos tras realizar la inscripción.
- Al finalizar cada clase realizamos una encuesta de satisfacción de los participantes cuyos resultados, que orientan al equipo docente a mejorar encuentro tras encuentro, estarán publicados semana a semana en nuestro Campus Virtual.

NUESTRA IDEA DE FORMACIÓN

- Las instancias de capacitación de profesionales (adultos) no pueden plantearse como clases universitarias.
- Sabemos que el profesional que participa de nuestros cursos, en general, se encuentra trabajando, tiene responsabilidades laborales, personales y familiares... y por tanto, su tiempo es escaso.
- Nuestro compromiso es **respetar a los participantes** generando la mejor experiencia académica posible.
- Por ello, diseñamos instancias de formación que resulten atractivas, eficientes y adecuadas para quienes desempeñan su profesión en distintos puntos de la cadena de valor de la construcción.

NUESTRA IDEA DE FORMACIÓN

Nuestro equipo docente cuenta con experiencia **didáctica y pedagógica**. Pero fundamentalmente, han desarrollado una **carrera profesional** en la industria.

Contamos con las ganas y la disposición de los participantes de **recrear sus prácticas profesionales** a partir de la experiencia del curso.



Cada curso busca resolver determinadas problemáticas ya que nos enfocamos en los **saberes procedimentales** por sobre los teóricos.

En el mar de información que existe, seleccionamos los mejores materiales para **complementar el aprendizaje** que esperamos.

CONDICIONES DE APROBACIÓN

- Si bien las clases online son sincrónicas, resulta impracticable el control de la asistencia a cada encuentro. Por ello, se asume que cada alumno cuenta con la motivación y el interés suficiente para no perder ninguna clase.
- Para obtener el Certificado de Aprobación de la Capacitación, el participante deberá cumplimentar:

Participación en los foros y en las actividades propuestas en el Campus Virtual

Calificación mínima de 7 puntos en la evaluación o ejercitación final del curso

- Se deja constancia que la emisión del Certificado correspondiente está supeditada al pago del curso.

FORMAS DE PAGO

- **A través de nuestra plataforma (integración MercadoPago)**

EFFECTIVO MEDIANTE RAPIPAGO O PAGOFÁCIL: acercate con tu comprobante a la sucursal más cercana.

TARJETA DE CRÉDITO: en uno o más pagos (promociones sujetas a MercadoPago).

La acreditación del pago puede demorar hasta 24hs.

- **Transferencia bancaria**

RAZÓN SOCIAL: CÁMARA ARGENTINA DE LA CONSTRUCCIÓN

CBU: 0340057900092915411004 / CUIT: 30-52544196-9

Solicitamos reenviar el comprobante, indicando el curso y los datos del participante, por correo a Rafael Cáceres (rcaceres@camarco.org.ar) para que sea factible identificar el pago.

- **Personalmente en las oficinas de la Cámara (efectivo o cheque)**

Esta opción está disponible únicamente para los socios de la Cámara.

¿CÓMO SE CONFIRMA LA INSCRIPCIÓN?

- El primer paso es completar la **ficha de inscripción** del curso en la web de la Escuela de Gestión www.camarco.org.ar/escuela-de-gestion
- Los Socios de la Cámara pueden inscribirse *en cuenta corriente* y cancelar el monto del arancel antes de comenzar el curso.
- Los participantes que no provengan de empresas socias pueden abonar el curso en la plataforma online de pagos (MercadoPago) a través de los medios electrónicos disponibles o por transferencia bancaria.
- Frente a cualquier inconveniente con el pago, puede enviar una consulta a Julián Bergara (jbergara@camarco.org.ar)
- La vacante queda confirmada **con el pago del arancel**.

RECIBIMOS TUS CONSULTAS

Av. Paseo Colón 823 10°, Ciudad de Buenos Aires, Argentina
educacionejecutiva@camarco.org.ar
Tel. 4361-8778