

SEMINARIO DE NEGOCIACION II

NEGOCIACIONES DIFICILES Y DE MULTIPLES PARTES



8-10-15-17 de **MAYO**
19:30 a 22:30 hs

OBJETIVOS

Aplicar los siete elementos como herramientas en las situaciones de negociaciones difíciles y de múltiples partes.

Desarrollar la capacidad de diagnóstico y de respuesta frente a negociaciones difíciles.

TEMARIO

Sistemas de Negociación

- El uso de los siete elementos como variables en la negociación
- La teoría de los “sistemas de negociación”. Sistemas comunes. Aplicación de la teoría de los sistemas.

Negociadores difíciles

- Los obstáculos a la cooperación y las estrategias para superarlos.
- Definición y descripción de tácticas individuales, su impacto y las respuestas a las mismas.

Negociaciones de múltiples partes

- Definición de la negociación multilateral. La aplicación de los siete elementos.
- Obstáculos a la negociación multilateral: En la sustancia/En el proceso
- Factores que facilitan una negociación multilateral.
- Estrategias para el proceso en una negociación multilateral: el procedimiento del “Texto Único”.

DOCENTES

Cra. Graciela Viera: Contadora Pública, egresada de la UDELAR. Maestría en Estudios Organizacionales (en curso) en la Universidad Católica del Uruguay. Diploma en Diseño Estratégico de la Comunicación Organizacional y Postgrado en Cambio Organizacional. Formación específica en Negociación y Mediación. Recibió su entrenamiento docente en Negociación (TTC) con el Conflict Management Group (CMG) asociado al Proyecto de Negociación de Harvard (Cambridge – Massachussets) y con el NP@PON (Negotiation Pedagogy @ the Program on Negotiation) at Harvard Law School (Cambridge – Massachussets), participando de numerosas actividades de actualización hasta la fecha. Certificación en Mediación por la Universidad de Montana (EE.UU).

Lic. Haydée Rodríguez: Se desempeña como Directora Ejecutiva de la sede Uruguay de la empresa consultora en Recursos Humanos, Voyer Group de Argentina. Recibió su entrenamiento en Negociación y en Elaboración de Casos con el CMG (Conflict Management Group), asociado al Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard. Se especializó en el Seminario “Teaching Negotiation in the Organization”, dictado por el Programa de Negociación de la Universidad de Harvard. Participó del Workshop Negotiation Pedagogy dictado por la Universidad de Harvard y dirigido a entrenadores en Negociación. Está certificada en

Mediación por la Universidad de Montana (EE.UU). Docente en Negociación en la Fundación Programa de Formación Gerencial, en la UPAE, en el MBA en Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de la República, en el Posgrado del Instituto Militar de Estudios Superiores, en el Universitario Autónomo del Sur y en organizaciones públicas y privadas, nacionales y extranjeras.

Cámara Comercial Industrial Agraria Pando

cciap@adinet.com.uy -Teléfonos: 2292-2276 2292-3376