



Instituto de
Capacitación y Formación



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY

Área de Competencias Comunicacionales | Programa de Comunicación Organizacional

CURSO-TALLER “HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIÓN EN LA GESTIÓN UNIVERSITARIA”

Semipresencial / 2015

1. Presentación

Dentro del Programa de Comunicación Organizacional, diseñado en el marco de los acuerdos de trabajo y las coordinaciones desarrolladas entre el Área de Comunicación Organizacional de la Facultad de Información y Comunicación (FIC) y el Instituto de Capacitación y Formación (ICF) de la Udelar, se propone el curso “Herramientas de negociación para la gestión universitaria”.

La apuesta a la capacitación y formación de los/as funcionarios/as en relación al manejo de herramientas de negociación como insumo indispensable en la gestión universitaria, aparece como una respuesta pertinente en los contextos actuales de transformación de la Udelar. El desarrollo de competencias para la negociación impacta en la mejora de la gestión organizacional, fortaleciendo los procesos de comunicación interpersonales, grupales y de equipos de trabajo y su planificación estratégica.

2. Objetivos

- Promover la apropiación de las herramientas y técnicas de negociación del Modelo de Harvard, a través de su presentación conceptual y del abordaje de experiencias prácticas de negociación, su registro, análisis individual y colectivo en el contexto universitario.
- Inducir a la reflexión crítica sobre los fundamentos y concepciones implícitas en el modelo de negociación, sus procesos, estrategias y tácticas.

3. Destinatarios

Dirigido a funcionarios/as de la Udelar de los distintos niveles de conducción (Nivel I: Jefes, Nivel II: Directores de Departamento y Nivel III: Directores de División).

4. Carga horaria / Duración

El curso-taller tendrá una carga horaria de 30 horas teórico-prácticas, distribuidas de la siguiente forma: 15 horas de taller presencial y 15 horas de trabajo a distancia en la plataforma EVA / [Capacitación](#).

5. Modalidad / Metodología

El curso-taller se desarrolla en modalidad semipresencial. Se propone una metodología de trabajo participativa que se verá favorecida por el uso del Entorno Virtual de Aprendizaje (EVA), el involucramiento de los/as participantes y el intercambio entre ellos.

El curso articula clases presenciales (de análisis, exposición e intercambio de contenidos teórico-metodológicos y trabajo grupal) con los foros de discusión, actividades individuales y de producción grupal en los encuentros a distancia en base tareas definidas en guías de aprendizaje. Para ello los cursos tienen una modalidad semipresencial con utilización de la Plataforma EVA-UdelaR ([Capacitación](#)).

6. Programa / Contenido temático

En el curso los/as participantes se apropiarán de las herramientas y técnicas de negociación necesarias para lograr una mejora en la gestión administrativa en la Universidad de la República a través de la conceptualización y prácticas de aplicación de los elementos centrales involucrados en los procesos de negociación. Se manejarán además los elementos necesarios para realizar una reflexión crítica sobre las concepciones de la negociación y el análisis de situaciones, estrategias y tácticas pertinentes en el contexto universitario.

MÓDULO 1: La negociación. Conceptos introductorios.

- Concepto de negociación. Condiciones para que sea posible.
- Elementos presentes en el proceso de negociación.
- Los siete elementos del Modelo de Harvard.

MÓDULO 2: La negociación como proceso. Ámbitos de negociación.

- Etapas del proceso de negociación.
- Zona de acuerdo.
- Negociación principal y negociación interna.

MÓDULO 3: Distinciones a atender en la negociación.

- Intereses y posiciones.
- Estilos y aptitudes.
- Las limitaciones en el proceso de la negociación.

MÓDULO 4: Elementos - Herramientas - Estilos. Posibilidades dentro y fuera de la negociación.

- Poder - Comunicación - Información.
- Estrategias y tácticas.

- Estilo competitivo y estilo colaborativo.
- Alternativas y opciones en la negociación.

MÓDULO 5: Hacia el cierre de la negociación.

- La Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado.
- Legitimidad. Comunicación. Relación. Compromiso. Cultura. Poder. Creatividad.
- Aprovechamiento en la negociación.
- Los cinco pilares. La Estrategia de los 4 pasos.

7. Sistema de Evaluación

Certificado de asistencia y aprobación si el participante asistió al menos al 75 % de las clases presenciales, participó al menos de cuatro de las actividades a distancia, y aprobó las evaluaciones propuestas.

8. Docente

Docente Adjunta, Ec. Gianela Turnes

9. Bibliografía

- ALDAO ZAPIOLA, Carlos M. (2009). La negociación. Un enfoque transdisciplinario con específicas referencias a la negociación laboral. OIT, CINTERFOR, Edición ampliada, Montevideo.
- AUTINO, Beatriz; DIGION, Marisa (2001). Características de la evaluación de los aprendizajes en el ámbito universitario. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Jujuy.
- CONDE, Silvia L. (2007), La educación ciudadana centrada en el desarrollo de competencias cívicas y éticas, Revista Decisio, mayo - agosto de 2007, México.
- DECARO, Julio (1998), La cara humana de la negociación, Mac Graw Hill, Colombia.
- FISHER, Robert y URY, William con PATTON, Bruce (1985). Sí de acuerdo. Cómo negociar sin ceder, Editorial Norma, Bogotá.
- MORALES VALLEJO, Pedro (2009), La evaluación formativa, Publicado en “Ser profesor: una mirada al alumno”, Universidad Rafael Landívar, Guatemala.
- PARRA DE PARRAGA, Eleonora (2004), La teoría de juegos en la negociación: ¿Jugando a negociar o negociar jugando? Revista de Ciencias Sociales (Ve), vol. X, núm. 1, enero-abril, 2004, pp. 172-188, Universidad del Zulia, Venezuela.
- PUCHOL, Luis (2009), El libro de la Negociación, Ediciones Díaz de Santos, México.
- TOBON, José Ignacio, Método Harvard de Negociación. Cómo negociar con inteligencia, www.joseitobon.com, recuperado en 2 de abril de 2013.
- UNIÓN GENERAL DE TRABAJADORES (2001), Estrategias y Técnicas de Negociación, Acción Formativa N° 68, Escuela Julián Besteiro, www.oit.org.pe/spanish/260ameri/oitreg/activid/.../0620504.pdf
- VARETTO, Luis Fernando (2003), Introducción a la Ética Empresarial, Biblioteca Virtual, UCU, Montevideo.