



Instituto de  
Capacitación y Formación



UNIVERSIDAD  
DE LA REPÚBLICA  
URUGUAY

Área de Capacitación y Formación en Comunicación  
Programa de Comunicación y Transformación Organizacional

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

A distancia (virtual) / 2021

### **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**

Total 30 horas virtuales, distribuidas de la siguiente forma: 10 horas en clases o encuentros virtuales por videoconferencia web y 20 horas de trabajo y actividades a distancia a través de la plataforma educativa EVA de la Udelar.

#### **5. Modalidad / Metodología**

El curso-taller se desarrolla en modalidad a distancia (virtual). Se propone una metodología de trabajo participativa, el involucramiento de los/as participantes y el intercambio entre los/as mismos/as.

El curso articula clases virtuales por videoconferencia web, foros de discusión, y actividades individuales y de producción grupal en la plataforma educativa.

#### **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 asiste al 80% de las clases o encuentros virtuales, participa de las actividades a distancia y aprueba las evaluaciones propuestas.

## 8. Docente

Lic. Paola Papa

## 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](http://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](http://www.oit.org.pe/spanish/260ameri/oitreg/activid/.../0620504.pdf)
- VARETTO, Luis Fernando (2003), Introducción a la Ética Empresarial, Biblioteca Virtual, UCU, Montevideo.