



Universidad Nacional de Luján
REPUBLICA ARGENTINA



Nº DISPOSICION:

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD: Taller de Negociación.....

Grupo de Trabajo (detalle de antecedentes de los instructores – formación profesional y/o laboral) Marcelo Vinjoy – Docente Unlu Mariana Galbiati (Licenciada en Sistemas –) Docente Universitaria – Consultora Externa de Entidades Públicas y Privadas – Coordinadora del Area de TIC's de instituciones educativas pertenecientes al JUREC)	Cantidad de Horas 30 (treinta) Teóricas: 20 (veinte) Prácticas: 10(diez)
OBJETIVOS GENERALES: Que los participantes (Directores, Jefes de Departamento, etc): • Adquieran las herramientas necesarias para comprender los componentes y procesos relacionados con la Negociación. • Desarrollen habilidades que le permitan llevar a cabo las fases del proceso de Negociación	
MODALIDAD: - Semipresencial – (Presentación del taller y evaluación del mismo en forma presencial y dictado del curso a distancia con tutoría de los instructores a cargo)	
DESTINATARIOS: Personal No Docente UNLu	
CANTIDAD MÁXIMA DE ALUMNOS: 15	
REQUISITOS PARA EL CURSADO:	
CANTIDAD DE ENCUENTROS: 2 encuentros - Primer encuentro al iniciar el taller, y un encuentro final en la instancia de evaluación.	
RECURSOS NECESARIOS: Aula para cada uno de los encuentros, equipada con cañón y PC	

[Handwritten signatures]

CONTENIDOS A DESARROLLAR

Unidades: 4 Unidades o Módulos



Unidad 1

Objetivo Específico: Que el participante reconozca el rol de la Negociación en la resolución de conflictos propios de situaciones concretas y cotidianas en el ámbito laboral del personal no docente de la UNLu (Jefe de Departamentos, Directores, etc)

Contenidos:

- ¿Qué es la Negociación?
- Elementos de la Negociación. Visión Sistémica de la Negociación.
- Características del Negociador
- Estilos de Negociación

Unidad 2

Objetivo Específico: Que el participante relacione la importancia de la comunicación y su relación con los distintos tipos de negociación entre los distintas áreas de la Universidad

Contenidos:

- Tipos de Negociadores
- Identificación de Negociadores en la Institución o Áreas de la misma
- Estrategias para la Negociación
- Tácticas de Negociación
- La comunicación en la Negociación

Unidad 3

Objetivo Específico: Que el participante interprete las distintas fases de Negociación como etapas de un proceso para la resolución de conflictos diversos entre el personal de la institución

Contenidos:

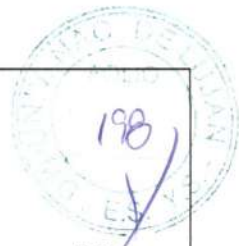
- La importancia del lenguaje en la comunicación
- Fases de la Negociación
- Agenda del Negociador
- Negociación de Conflictos vs. Competencia-

Unidad 4

Objetivo Específico: Que el participante aplique las fases del Proceso de Negociación, utilizando las herramientas y comunicación apropiada, según los sectores o áreas a los que pertenece el conflicto.

Contenidos:

- Tipos de Organizaciones.
- Fuentes de Poder. El Poder y su influencia en la Negociación.
- Mediación y Arbitraje
- Teoría de Juegos
- Guía para negociar



FORMA DE EVALUACIÓN.

La evaluación se realizará en forma presencial y oral, en un encuentro en el que los participantes deberán fundamentar la resolución de un CASO PRACTICO que involucrará la aplicación de los contenidos tratados en el taller. Dicha actividad estará relacionada a problemáticas concretas dentro del ámbito laboral de los participantes "no docentes" de la Universidad Nacional de Luján. (Directores, Jefes de Departamentos, etc).

Los participantes tomarán contacto con el CASO a resolver con anterioridad a la instancia de evaluación, y deberán exponer su propuesta de Negociación en una presentación con formato ppt. (Power Point)

Así mismo, deberán presentar la impresión de dicha propuesta en hoja A4, con letra Arial 12 e interlineado sencillo.

BIBLIOGRAFIA

- Módulos I, II, III y IV – Taller de Negociación – M. Galbiati y M. Vinjoy
- Coria, Clara; **"Las Negociaciones Nuestras de Cada Día"**, Editorial Paidós, Buenos Aires, Argentina, 1996.
- Altschul, Carlos; **"Dinámica de la Negociación Estratégica"**, Editorial Adelphi, Buenos Aires, Argentina, 2003.
- **"Manual de Negociación"**, Editorial Pontificia Universidad Católica Argentina, Buenos Aires, 2004.
- "El Poder de la Negociación", Editorial Pontificia Universidad Católica Argentina, Buenos Aires, 2004.
- Pradip N. Khandwalla,
The Design of Organization, cit., p. 224.
Richard A. Johnson, Fremont E. Kast y James E. Rosenzweig, "Designing Management Systems", en Management Systems,
Peter P.
- Módulo Sistemas de Información Gerencial de M.Sc. Martha Santa Cruz Pastor
Internet : www.rhmagazine.com
www.uniactiva.com
- <http://www.aulafacil.com/Tecneg/CursoTecneg.htm>
- <http://www.geocities.com/negoziacion/>

Kevin

(Gustavo)

Paulo

JP

MS