

PFE

**Programa de
Formación Ejecutiva**

Negociación intensiva



Duración

1 mes
4 módulos de 3 hs.



Modalidad

Virtual



Lugar

Campus Virtual EDN
+ Plataforma Zoom

Este programa se propone abordar los conceptos y herramientas esenciales para llevar adelante negociaciones profesionales. Estas instancias resultan especialmente necesarias en contextos de alta exigencia, donde apelar únicamente a los recursos desarrollados en la vida personal y profesional, o poner en juego mecanismos como la intuición, la percepción o la perspicacia, ya no resulta suficiente.

En este sentido, el programa busca contribuir —a través de la transferencia de tácticas y estrategias diseñadas y probadas— a que los participantes desarrollen la capacidad de negociar de manera efectiva, comprendiendo la negociación como una práctica profesional estratégicamente diseñada.

Perfil del participante

Gerentes, mandos medios, jefes, jóvenes profesionales, técnicos y supervisores, consultores de empresas, ejecutivos de negocios, profesionales y agentes de la administración pública o de ámbitos políticos y sindicales que se encuentren interesados en optimizar sus habilidades de negociación.

Objetivos

Durante el programa, los participantes estarán en mejores condiciones de:

- Incorporar un camino metodológico claro y simple para prever y gestionar cualquier escenario.
- Desarrollar habilidades para reconocerse como negociador, reconocer el propio estilo de negociación y el de los demás.
- Incorporar las herramientas básicas que favorezcan una comprensión y dominio del proceso completo de la negociación.
- Entender las estrategias y tácticas de negociación y saber cómo aplicarlas según los propósitos: desde negociaciones competitivas por compulsa de precios a negociaciones con proveedores estratégicos, clientes internos, usuarios, etc.
- Desarrollar habilidades y competencias centrales para la negociación profesional estratégicamente diseñada o crítico de negociación.

Metodología

Se trabajará con una metodología basada en la práctica permanente, a través de la simulación de casos, favoreciendo el acceso al conocimiento integral en el arte de la negociación. Se seleccionarán técnicas específicas para la negociación individual y en equipo se explorarán las habilidades negociadoras de cada uno de los participantes. Los materiales necesarios para las clases y los enlaces de Zoom estarán disponibles en el campus de la Escuela de Negocios de IDEA.

Estructura pedagógica del programa

**1**

Factores esenciales de la negociación moderna

- Análisis del poder, el tiempo, el riesgo y la relación como variables clave que influyen en toda negociación.
- Comprensión de su impacto en la toma de decisiones y en la construcción de acuerdos sostenibles.

2

Negociación por posiciones y por intereses

- Diferencias conceptuales y tácticas entre negociar desde posiciones y desde intereses.
- Evaluación de su incidencia en los resultados alcanzados y en la calidad del acuerdo.

3

El impacto de las posiciones agresivas en el vínculo

- Identificación de enfoques agresivos y arbitrarios en la negociación y su efecto negativo sobre la relación con la contraparte.
- La importancia de preservar el vínculo como activo estratégico.

4

Liderar una negociación exitosa

- Claves para conducir negociaciones efectivas a través de la adecuada administración del poder, el tiempo, la información y la legitimidad.
- Desarrollo de habilidades para asumir un rol de liderazgo negociador.

5

Planificación de la negociación

- La información como base fundamental del proceso de planificación. Herramientas para anticipar escenarios, definir objetivos y diseñar estrategias de negociación.

6

Estrategias competitiva y colaborativa

- Exploración de las dos principales estrategias de negociación. Análisis del enfoque de la Escuela de Negociación de Harvard (win/win) y del valor de la negociación colaborativa.
- Comprensión del impacto de la estrategia competitiva en la relación con los demás y del uso adecuado de las distintas técnicas en función del contexto.

7

Negociación cooperativa y construcción de relaciones

- Aportes de la negociación cooperativa para el desarrollo de relaciones comerciales e internas de calidad, orientadas a la confianza y al largo plazo.

8

Estilos de negociadores y versatilidad negociadora

- Análisis de los distintos estilos de negociación y de sus características en nuestra cultura.
- Reconocimiento del estilo propio y desarrollo de la capacidad de adaptarse al estilo de los demás.
- Estrategias para agregar valor a la relación con distintos tipos de clientes: fidelizados, estratégicos u ocasionales.

Facilitadores



**Carlos F.
Murro**



Abogado, Universidad de Buenos Aires. Director de la consultora Negociemos!, Director en Estados Unidos de la consultora AcordemosUSA! y de Negociemos! México que brinda capacitación y asesoramiento en negociación en la Florida, USA, México, Centroamérica y el Caribe. Fue profesor en el MBA y Posgrado de RRHH de IDEA. Es profesor de la Escuela de Negocios de IDEA y en sus programas In Company desde el año 1999, donde se ha desempeñado en la mayoría de sus principales empresas socias. Director Académico del Posgrado en Negociación de la Escuela de Negocios de la Universidad Católica Argentina desde el 2011. Su último libro El Negociador (Ed. Del Nuevo Extremo. 2019) ya va por la tercera edición.



**Fernando del
Debbio**



Procurador, título expedido por la Universidad de Belgrano el año 1993. Abogado, Título expedido por la Universidad de Belgrano el 27 de Julio de 1994. Orientación privada con especialización en Derecho Empresarial, Título expedido por la Universidad de Belgrano en el año 1994. Profesor de la Escuela de Negocios del Instituto para el Desarrollo Empresarial Argentino (IDEA) desde el año 2000 hasta el presente. Profesor Adjunto en negociación en el MBA y posgrado de recursos humanos IDEA, año 2005. Profesor Adjunto en el Programa de Formación Gerencial en Negociación Empresarial, IDEA. Co-coordinador en Programas Ejecutivos en Fundamentos de Negociación, Negociación Avanzada años 2002 hasta el presente. Co-coordinador en el Programa Ejecutivo de Contratos de Abastecimiento años 2008 hasta el presente. Profesor del Instituto de Estudios para la Excelencia Competitiva (IEEC) desde el año 2006 hasta el presente. Profesor de CCN Consultores años 2005 y 2008. Profesor del Instituto de Actualización Empresarial ADIMRA (IAEA) años 2009 hasta el presente. Profesor de la escuela de Negocios de la Universidad Católica Argentina año 2010. Coordinador Académico del Posgrado de Negociación de la Universidad Católica Argentina desde el año 2011 a la fecha. Colaborador de la consultora NegociemosArgentina! donde ha capacitado a las empresas más importantes de Argentina y Sudamérica.

Información general

Admisiones:

Para la inscripción al Programa no se requiere certificación universitaria.

Formas de pago:

- Cheque al día a nombre de IDEA, no a la orden
- Transferencia bancaria
- Tarjetas: American Express, MasterCard, Visa y Visa Electrón

Importante:

- Las vacantes son limitadas. Su inscripción implica un compromiso de asistencia al programa.
- Cancelación de inscripciones hasta 48 hs. antes del inicio de la actividad, acreditándose el importe a futuras actividades, por el lapso del año calendario.
- Para recibir el certificado de asistencia al curso se deberá cumplir con al menos 70% de la cursada.
- La realización del programa queda sujeta a la confirmación de un cupo mínimo de participantes.
- IDEA se reserva el derecho de cancelar o postergar sus actividades hasta 48 hs. antes de su inicio.
- IDEA se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los facilitadores y/o invitados, garantizando la calidad de los mismos.
- Este programa está habilitado para presentar en el Programa de Crédito Fiscal de SEPYPE.



Consultas e Informes:

Sofía Garayo

Coordinadora de Programas Abiertos

sgarayo@idea.org.ar / escuela.de.negocios@idea.org.ar

Cel. + 54 9 11 3614 4918