ACTIVIDADES EDUCACIÓN PERMANENTE 2012

GESTIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN PARA ARQUITECTOS

Matrícula: **$ 1000**
Carga horaria aula: **17 horas**
Fecha de comienzo: **05 de octubre de 2012**

Días y horario de dictado
viernes 05 octubre 18 a 21 horas
sábado 06 octubre 09 a 13 horas
viernes 19 octubre 18 a 21 horas
sábado 20 octubre 09 a 13 horas
sábado 27 octubre 10 a 13 horas

Modalidad cursada: presencial

Docente responsable: **Arq. Roberto Langwagen**
Docentes encargadas del dictado: **Lic. Serrana Castro Mendizábal**
Lic. Bettina Pons Rodríguez

Objetivos Generales
Al finalizar el curso, se espera que el participante logre una capacidad negociadora fortalecida sobre la base de un marco analítico y sistemático para preparar, conducir y evaluar sus negociaciones habituales de manera efectiva.

Objetivos Específicos:

• Conocer y experimentar la negociación como forma de resolución de conflictos.

• Vivenciar las capacidades de liderazgo individuales y grupales.

• Tomar conciencia del proceso de la negociación.

• Desarrollar habilidades en el uso de los elementos como un marco para preparar, conducir y evaluar las negociaciones.

• Valorar la importancia y dificultad de un cambio en las formas tradicionales de negociar.

• Experimentar las consecuencias de las suposiciones y de las percepciones, la fragilidad de la confianza y la importancia de las comunicaciones en las negociaciones.

• Enriquecer el uso de los elementos: estrategia y tácticas para obtener éxito en las negociaciones.

• Privilegiar una nueva forma de negociar potenciando las relaciones interpersonales, la comunicación y de esta forma se mejora la productividad de los participantes.

Programa
Los conceptos teóricos se corresponden con la metodología de la Escuela de Negocios de Harvard, la Programación Neuro Lingüística y el Enfoque Organizacional.

1. El conflicto. Concepto, evolución, proceso y manejo.

2. Marco conceptual para el análisis de las negociaciones y sus diferentes manifestaciones.

3. Modelos competitivo y cooperativo.

4. Elementos del proceso de negociación según la Metodología del Proyecto de Harvard (ganar – ganar).

5. Cómo manejar los elementos: la estrategia negociadora y las tácticas.

6. Habilidades de liderazgo individuales y grupales

7. La Programación Neuro Lingüística como herramienta en las negociaciones (percepción, intuición y lectura corporal).

8. La comunicación en la gestión de conflictos en proyectos de corto, mediano y largo alcance.