

Curso RedOTRI

Negociación

PROGRAMA FORMATIVO

**Grupo de Trabajo OTRI-Escuela
RedOTRI Universidades**

Organiza



Acoge



Universidad de Málaga

DATOS GENERALES DEL CURSO

DENOMINACIÓN: CURSO REDOTRI DE NEGOCIACIÓN

OBJETIVOS GENERALES:

- Una vez finalizada la acción formativa, el alumnado mejorará su capacidad de negociación. Además, estará capacitado para analizar las características y factores fundamentales de la negociación, la mediación y el conflicto en el ámbito de actuación de una OTRI.

REQUISITOS DE ACCESO DEL ALUMNADO:

- Nociones elementales sobre conflicto y negociación.

MODALIDAD: Presencial

NÚMERO DE ALUMNOS/AS: 25

RELACIÓN SECUENCIAL DE LOS MÓDULOS:

1. CONFLICTO (4 horas)
2. NEGOCIACIÓN (10 horas)
3. CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE LOS NEGOCIADORES (1 hora)
4. LA COMUNICACIÓN ENTRE LOS NEGOCIADORES (1 hora-Módulo transversal)

METODOLOGÍA DE LA IMPARTICIÓN:

- Expositiva, en cuanto a los contenidos teóricos y conceptuales; participativa, en relación al análisis, discusión y aportaciones de los asistentes sobre el tema tratado; y práctica, por cuanto gran parte del tiempo se realizarán ejercicios para el desarrollo de los objetivos.

EVALUACIÓN DE LA ACCIÓN FORMATIVA:

- La EVALUACIÓN FORMAL DEL APRENDIZAJE, se efectuará con la realización de los ejercicios a resolver.
- El alumno recibirá un CERTIFICADO DE APROVECHAMIENTO DEL CURSO con la calificación obtenida.
- Los asistentes cumplimentarán una ENCUESTA DE SATISFACCIÓN sobre los distintos aspectos del curso: contenidos, profesorado, organización...
- Pasado tres meses de la finalización de la acción formativa, se enviara un enlace que dará acceso a un formulario, en la que se podrá contestar a una serie de cuestiones sobre la TRANSFERENCIA DE LA FORMACIÓN al puesto de trabajo.

DURACIÓN:

Conocimientos Teóricos:	8 horas
Actividades	8 horas
Total:	16 horas

El curso está enfocado desde una perspectiva totalmente práctica adaptada a la realidad de una OTRI.

CALENDARIO PREVISTO DE EJECUCIÓN DE LA ACCIÓN FORMATIVA:

	Martes, 9	Miércoles, 10	Jueves, 11
9:00 - 10:00	Recepción y entrega de documentación		
10:00 - 11:00	Apertura y presentación	2. Negociación	
11:00 - 12:00	1. Conflicto	Pausa - Café	2. Negociación
12:00 - 13:00	Pausa - Café		Pausa - Café
13:00 - 14:00	1. Conflicto	2. Negociación	3. Características fundamentales de los negociadores
1400 - 1600	Comida	Comida	
16:00- 17:00	2. Negociación	2. Negociación	
17:00- 18:00			
18:00- 19:00	VISITA CULTURAL		
19:00- 20:00			
20:00- 21:00			
21:30		Cena Oficial	

LUGAR DE IMPARTICIÓN:

Universidad de Málaga

Aula de formación
Edificio de Institutos Universitarios
C/Severo Ochoa, 4
PTA

COORDINADORA TÉCNICA

Coral Erades
coral@uma.es
952 132 591

PROFESOR DEL CURSO

Francisco Medina Díaz

Es Doctor en Psicología y responsable del Grupo de Investigación y Desarrollo de Recursos Humanos del departamento de Psicología Social de la Universidad de Sevilla. Es autor de multitud de artículos científicos y proyectos de investigación relacionados con el conflicto, la mediación y la negociación. Además, es docente en el Master de Gestión y el Desarrollo de Recursos Humanos de la Universidad de Sevilla y han impartido multitud de cursos relacionados con el proceso de negociación.

EQUIPO DIDÁCTICO

- Equipo informático conectado a internet
- El aula dispone de una impresora
- Pizarra Veleda para que el profesor se apoye en las explicaciones
- Cañón proyector

MATERIAL DEL CURSO/POR ALUMNO

- Bolígrafo azul
- Carpeta RedOTRI
- Folios/Bloc de notas

MATERIAL DIDÁCTICO

- Programa Didáctico,
- Presentación Power Point
- Ejercicios
- Artículos

INSTALACIONES

- Aula de 60 m²

Denominación del módulo: 1.- EL CONFLICTO

Objetivo específico del módulo:

Comprender la naturaleza y los mecanismos de resolución del conflicto

Objetivos operativos:

- 1 Definiciones de conflicto y características comunes.
- 2 Observar los distintos niveles en los que el conflicto tiene lugar en el comportamiento de las personas y organizaciones.
- 3 Distinguir entre conflicto manifiesto y latente.
- 4 Diferenciar las vías de resolución de conflictos: intereses, derechos y poder
- 5 Diferenciar: conflicto, negociación, mediación y arbitraje
- 6 Conocer las distintas fases del conflicto.
- 7 Captar la diferencia entre los diversos procedimientos de reducción de la intensidad de los conflictos

Duración: 4,00 horas.

Contenidos:

1.1 DESCRIPCIÓN

1.2 DIFERENCIA ENTRE: CONFLICTO, NEGOCIACIÓN, MEDIACIÓN Y ARBITRAJE

1.3 LA ESCALADA DE LOS CONFLICTOS

1.3.1 CAMBIOS ACONTECIDOS EN EL CONFLICTO

1.3.2 CAMBIOS EN LA PERSONA

1.3.3 CAMBIOS EN LOS GRUPOS A LOS QUE PERTENECE.

1.4 REDUCCIÓN DE LA INTENSIDAD DE LOS CONFLICTOS

1.4.1 NEGOCIAR RECONCILIANDO INTERESES

1.4.2 DESARROLLAR LA RECIPROCIDAD, LA ESTRATEGIA GRIT

1.4.3 LA MEDIACIÓN

Denominación del Módulo: 2.- NEGOCIACIÓN

Objetivo Específico del Módulo: Aprender a preparar y planificar la negociación.

Objetivos operativos:

1. Definición de negociación y elementos de la negociación.
2. Explicar diferentes fases de proceso de negociación.
3. Distinguir entre negociación distributiva e integrativa.
4. Diferenciar: intereses, prioridades, posiciones, tácticas y estrategias
5. Elaborar la zona de negociación.
6. Analizar y evaluar la propia situación de negociación.
7. Distinguir las estrategias de negociación
8. Sintetizar y explicar las estrategias y tácticas distributivas
9. Sintetizar y explicar las estrategias y tácticas integrativas

Duración: 10,00 hora.

Contenidos:

- 2.1 NATURALEZA DE LA NEGOCIACIÓN.
 - 2.1.1 INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN
 - 2.1.2 EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN
 - 2.1.3 TIPOS DE NEGOCIACIÓN: DISTRIBUTIVA E INTEGRATIVA
 - 2.1.4 CREAR VALOR Y RECLAMAR VALOR

- 2.2 PLANIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN
 - 2.2.1 TÉCNICAS PARA LA PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN
 - NIVEL DE ASPIRACIONES,
 - MEJOR ALTERNATIVA A UN ACUERDO NEGOCIADO (BATNA)
 - LÍMITE O PUNTO DE RESISTENCIA
 - ZONA DE NEGOCIACIÓN
 - 2.2.2 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE PARTIDA.
 - IDENTIFICACIÓN DE LA OTRA PARTE
 - METAS E INTERESES DE LA OTRA PARTE
 - CARACTERÍSTICAS DE LA PROPIA SITUACIÓN DE NEGOCIACIÓN

- 2.3 ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN
 - 2.3.1 ESTRATEGIAS DISTRIBUTIVAS
 - 2.3.2 ESTRATEGIAS INTEGRATIVAS

Denominación del Módulo: 3.- CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE LOS NEGOCIADORES

Objetivo Específico del Módulo:

Analizar las características personales de las persona que negocian.

Objetivos operativos:

1. Exponer los sesgos o errores de los individuos al negociar.
2. Enumerar y explicar la influencia de los heurísticos en la negociación
3. Explicar el concepto de esquema
4. Expresar los aspectos motivacionales de la negociación

Duración: 1,00 hora.

Contenidos:

- 3.1 ERRORES EN LA NEGOCIACIÓN
 - 3.1.1 HEURÍSTICOS Y SESGOS COGNITIVOS
 - 3.1.2 ESQUEMAS
- 3.2 ASPECTOS MOTIVACIONALES
 - 3.2.1 MOTIVOS SOCIALES

Denominación del Módulo: 4.- LA COMUNICACIÓN ENTRE LOS NEGOCIADORES

Objetivo Específico del Módulo:

Entender la importancia de la comunicación interpersonal en el proceso de negociación

Objetivos operativos:

1. Diferenciar entre los procesos de información y de comunicación.
2. Identificar los elementos del proceso de comunicación.
3. Explicar las leyes y axiomas del proceso de comunicación.
4. Describir las barreras más frecuentes en la comunicación.
5. Enumerar y clasificar los componentes no verbales.
6. Conocer las relaciones entre el lenguaje verbal y no verbal.
7. Examinar los hábitos de escucha.
8. Comprender el concepto de asertividad.
9. Conocer como dar feed-back efectivo.
10. Saber qué es la empatía.
11. Dominar el manejo eficaz de las preguntas.

Duración: 1,00 horas.

Contenidos:

- 4.1 EL PROCESO DE COMUNICACIÓN.
- 4.2 LEYES Y AXIOMAS DE LA COMUNICACIÓN.
- 4.3 COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL
- 4.4 BARRERAS DE LA COMUNICACIÓN
- 4.5 ESTRATÉGIAS PARA UNA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL EFECTIVA.