

PROGRAMA FORMATIVO

CURSO REDOTRI DE NEGOCIACIÓN

Sevilla, 28-30 Septiembre 2009

DATOS GENERALES DEL CURSO

Denominación

Curso RedOTRI de Negociación

Objetivos Generales

Una vez finalizada la acción formativa, el alumnado mejorará su capacidad de negociación y mediación. 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, negociación y mediación.

Modalidad

Presencial

Número de alumnos/as

25

Relación secuencial de los módulos:

Conflicto (3,5 horas)

Negociación (9 horas)

Mediación (2,5 Horas)

La comunicación entre los negociadores (1 hora-módulo transversal)

Metodología de Impartición

El curso se desarrollará siguiendo una metodología expositiva atendiendo a su contenido teórico y conceptual, participativa en tanto que propiciará el análisis, la discusión y las aportaciones de los asistentes sobre el tema tratado, y práctica por cuanto una parte sustancial del programa está consagrado a la realización de ejercicios para la consecución de los objetivos de aprendizaje.

Evaluación

Para conocer si se han alcanzado y en qué medida los objetivos del curso, se evaluarán cada uno de los distintos ámbitos del aprendizaje, en concreto:

- ✓ Evaluación formal del aprendizaje: se buscará determinar en qué grado el alumnado ha alcanzado el nivel exigido en los objetivos del curso. Para ello, los profesores

propondrán la resolución de ejercicios prácticos y/o un trabajo final. El alumno recibirá un **certificado de aprovechamiento** con la calificación obtenida.

- ✓ Evaluación de la transferencia al puesto de trabajo: pretende conocer en qué medida los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes aprendidas han sido aplicadas en la actividad diaria del puesto de trabajo. Para lo cual, a partir de los tres meses de la realización del curso, desde la Secretaría Técnica de RedOTRI se pedirá al alumno la cumplimentación vía on-line de un cuestionario diseñado a tal efecto.
- ✓ Evaluación del impacto en la OTRI: un tercer objetivo de la evaluación será averiguar las repercusiones del curso sobre las necesidades tanto del empleado como de la organización. El responsable del alumno en la organización rellenará un formulario on-line específico, que igualmente le será solicitado desde la Secretaría Técnica de RedOTRI.

Además, al final del curso, el alumno contestará un **cuestionario de satisfacción** sobre los contenidos, el profesorado, la metodología, los medios técnicos e instalaciones y, en general, sobre otros aspectos de su organización e impartición.

Control de asistencia

A lo largo del curso se realizará un control de asistencia en cada una de las sesiones para, una vez finalizado, hacer entrega de un certificado de asistencia al alumno, siempre y cuando éste haya asistido al menos al X% de las sesiones.

Duración

Conocimientos Teóricos 8 horas

Actividades 8 horas

Total 16 horas

Lugar de impartición

Universidad de Sevilla

Facultad de Ciencias del Trabajo
Enramadilla, 18
41004 Sevilla

Coordinadora técnica

Concha Rodríguez
crodriguez@us.es
954488121

Equipo didáctico

- ✓ Equipo informático conectado a internet
- ✓ Pizarra de apoyo
- ✓ Cañón proyector

Material para el alumno

- ✓ Carpeta incluyendo todo el material didáctico
- ✓ Cuestionario de satisfacción
- ✓ Díptico resumen del programa
- ✓ Folios/Bloc de notas y bolígrafo

Material didáctico

- ✓ Programa
- ✓ Texto formativo
- ✓ Presentación Power Point
- ✓ Ejercicios
- ✓ Artículos

Instalaciones

- ✓ Aula de 60 m2

CALENDARIO PREVISTO

	Lunes, 28	Martes, 29	Miércoles, 30	
9:00	Recepción y entrega de documentación	2.Negociación		
9:30	Apertura y presentación		2.Negociación	
10:00	1.Conflicto		3.Mediación	
10:30				
11:00		Pausa - Café	Pausa - Café	
11:30		2.Negociación	3.Mediación	
12:00	Pausa - Café			
12:30	1.Conflicto			
13:00			4.La comunicación entre los negociadores	
13:30				
14:00	Comida	Comida	Entrega de diplomas	
15:00				
16:00	2.Negociación	2.Negociación		
16:30				
17:00				
17:30				
18:00	VISITA CULTURAL			
21:30		CENA OFICIAL		

PROFESORADO

Francisco Medina Díaz

Profesor Titular del Departamento de Psicología Social de la Universidad de Sevilla. En la actualidad es responsable del Grupo de Investigación y Desarrollo de Recursos humanos. Es autor multitud de artículos científicos y responsable de varios proyectos de investigación relacionados con el conflicto, la mediación y la negociación. Además, es docente en el Masters de Gestión y el Desarrollo de Recursos Humanos de la Universidad de Sevilla y ha impartido multitud de cursos relacionados con el proceso de negociación.

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

3,5 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 del 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

9,00 horas.

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.- MEDIACIÓN

Objetivo Específico del Módulo

Analizar en qué consiste el proceso de mediación y conocer las herramientas fundamentales de intervención.

Objetivos operativos

1. Comprender el significado de la mediación.
2. Enumerar los beneficios y ventajas de la mediación.
3. Explicar las fases y las actividades a realizar en cada una de ellas.
4. Saber utilizar las técnicas y adquirir habilidades para la mediación.

Duración

2,5 horas

Contenidos

- 3.1 CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO DE MEDIACIÓN
- 3.2 BENEFICIOS Y VENTAJAS DE LA MEDIACIÓN
- 3.3 ESTRUCTURA DE LA MEDIACIÓN
- 3.4 TÉCNICAS Y HABILIDADES DE MEDIACIÓN

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 ESTRATEGIAS PARA UNA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL EFECTIVA