

OPCIONAL

Asignatura: El método de Harvard de negociación colectiva

Ubicación: 2º año, 3er Semestre

Modalidad de cursado: Taller

Horas presenciales: 60

Créditos: 12

I) OBJETIVOS DEL CURSO :

I.1) OBJETIVOS GENERALES

- * *Presentar los fundamentos de la Metodología del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, vinculando a los futuros Licenciados en relaciones Laborales a las herramientas que esta Metodología propone.*
- * *Explicar sus lineamientos básicos, mostrando su utilidad para la preparación, conducción y evaluación de los procesos de negociación.*
- * *Exponer el marco teórico de los procesos de Negociación y las herramientas de la negociación en base a intereses, de acuerdo al método desarrollados por el Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, encabezado por el Profesor Roger Fisher,*
- *

I.2) OBJETIVOS ESPECÍFICOS

** Enseñar a estudiantes de la nueva Licenciatura en Relaciones Laborales, un método para desarrollar la capacidad para entender y manejar situaciones que se presentan y repiten con frecuencia, en las organizaciones y en el mundo negocial.*

** Proporcionar un método práctico que permita mejorar las habilidades individuales de los participantes en el curso, logrando que perciban y entiendan los diferentes estilos de negociación.*

** Vincular la teoría y la práctica, a fin de mejorar la habilidad para lograr acuerdos y manejar en forma constructiva y positiva los conflictos que se presentan en las relaciones internas y externas de las organizaciones*

** Incrementar la confianza de los participantes en el curso, en la utilidad de los procesos de negociación y en sus propias capacidades.*

** Brindar la a estructura básica para la preparación y seguimiento de cualquier proceso de negociación .*

PROGRAMA DEL CURSO

1. Presentación y objetivos. Objetivos generales y específicos.

2. El conflicto en las organizaciones.

- Fuente
- Proceso
- Manejo

3. Estilos de negociación.

- Modelos : Tipos . Competitivo y colaborativo.

4. Marco conceptual para el análisis del proceso de la negociación.

5. Formas de medir resultados.

6. Elementos básicos del proceso de la negociación.