

## OPCIONAL

**Asignatura:** El método de Harvard de negociación

**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.**