

Carrera:	RELACIONES INTERNACIONALES (Plan 2013)
----------	--

Asignatura:	Técnicas de Negociación
-------------	-------------------------

Ciclo	Profesional	AÑO:	2015	OPTATIVA:	NO
-------	-------------	------	------	-----------	----

Dictado	Sexto Semestre
Modalidad de Enseñanza:	Presencial y virtual
CANTIDAD DE CRÉDITOS	5

Profesores encargados de grupo: Esc.Dra.Lic. Karina Perroni y Dr. Daniel Rótulo
 Profesora Asistente (Grado 2) Lic. Gabriela Fernández
 Profesora Ayudante (Grado 1) Lic. Mariela Machado

OBJETIVOS GENERALES

- a) Acercar a los estudiantes de la licenciatura al ámbito de la negociación internacional.
- b) Introducir a los estudiantes en el análisis descriptivo de procesos de negociación.
- c) Promover el análisis crítico mediante el uso de distintas herramientas, enfoques conceptuales y métodos de negociación.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Desarrollar, en los estudiantes, la capacidad de aplicar herramientas analíticas conceptuales a casos de negociación en contextos distintos.
- b) Promover la comprensión de las técnicas, estrategias y tácticas que se pueden utilizar en el marco de una negociación.
- c) Suministrar elementos analíticos para que los estudiantes puedan resolver diversas situaciones de negociación.

METODOLOGÍA

- a) Exposición de temas
- b) Análisis y discusión de textos bibliográficos de diverso tipo (libros, artículos, papers, etc.)
- c) Videos educativos para identificar problemas y situaciones
- d) Estudio de casos
- e) Ejercicios de análisis de problemas y casos en sala de clase
- f) Trabajos externos

EVALUACIÓN

- a) Trabajos escritos de análisis de casos de negociación
- b) Trabajos sobre aspectos teóricos sobre negociación internacional
- c) Resolución de problemas de aplicación de teoría a ejercicios y casos de negociación.
- d) Ejercicios prácticos de negociación

Nota: Para cada tema el docente indicará los ejercicios prácticos, tareas de análisis, etc. a realizar de acuerdo a las necesidades de cada grupo.

PROGRAMA DEL CURSO.

TEMA I. INTRODUCCION A LA NEGOCIACIÓN

- Concepto de la negociación y relevancia de la misma en la actualidad.
- Que es negociación, cuando negociar, etapas básicas de la negociación, nuevo paradigma de la negociación, valorar las situaciones y razones por los cuales debemos negociar.
- Disciplinas que abordan el análisis de la negociación. Distintos aportes y abordajes. Interdisciplinariedad.
- Incidencia de la formación de un perfil negociador como elemento fundamental para el desarrollo de las Relaciones Internacionales entre Estados y particulares
- Modelo de negociación estratégica. Negociar bajo esquema colaboración/cooperación en épocas turbulentas. Negociación y conflicto. Negociación como ciencia y como arte. Lógica y aplicación de los diferentes métodos para tomar decisiones más beneficiosas.
- Proceso de negociación global.
- Procedimientos para elaborar un juego de simulación orientado a la negociación de un conflicto.
- Ejercicios de "brainstorming" o "tormenta de ideas".

TEMA II. ASPECTOS CONCEPTUALES PARA EL DESARROLLO DE LAS NEGOCIACIONES

- Elementos básicos de la negociación. Concepto de partes y /o actores. Modelos de análisis de actores: actor racional, organizacional y política burocrática. Equipo, habilidad y eficacia. Mesa negociadora, precedencias.
- Agenda y programa. Enunciación de los distintos factores que influyen en una negociación.
- Reglas y pautas de la negociación. Preguntas que debemos hacernos antes de enfrentarnos a una negociación. Estrategias para superar obstáculos y estancamientos en la negociación.
- Principios generales de la negociación
- Características y atributos de la situación de conflicto. Variables descriptivas. Cantidad de temas, cantidad de partes, efectos de vinculación, la influencia del tiempo, etc.
- Concepto de divergencia; interdependencia y voluntad de acordar. Tipos de interdependencia. La interacción estratégica como elemento del proceso de negociación

- Preguntas básicas para diagnosticar un conflicto y negociación. Estrategias básicas para superar obstáculos y estancamiento en la negociación.
- Formación de un perfil negociador como elemento fundamental para el desarrollo de las relaciones Internacionales entre Estados y Particulares.
- Analizar características y habilidades de un negociador efectivo
- Fuentes de poder del negociador Eficaz.

TEMA III. ENFOQUES PARA EL ANÁLISIS DE LA NEGOCIACIÓN

- El dilema central del negociador: crear o disputar valor. Introducción a la teoría de juegos. La tensión entre disputar y crear valor. El surgimiento de la cooperación. El problema de la comunicación entre las partes.
- Enfoques de la negociación distributiva (ganar /perder) tácticas/ estrategias competitivas. Características principales del regateo y sus elementos. Precio de reserva. Anclaje. Ofertas y contra ofertas. Concesiones, amenazas y promesas.
- Negociación por principios –integrativa (ganar / ganar) tácticas / estrategias. Análisis y desarrollo de los siete elementos de la negociación por principios: comunicación, relación, alternativas, opciones, compromisos. Intercambios compensados y fraccionamiento del conflicto.
- Análisis de los distintos enfoques de las distintas escuelas en cuanto a los pasos y elementos de la negociación. Conceptos generales, Elementos básicos de ambos métodos.
- La importancia de la relación, la generación de confianza y visión a largo mediano o corto plazo.
- Negociación con Valor Agregado
- Técnicas y enunciación de algunos estilos de negociación.

TEMA IV. FACTORES INFLUYENTES SOBRE LA NEGOCIACIÓN: CULTURA, PODER, ÉTICA

Cultura y Negociación.

- Concepto de Cultura.
- Elementos Culturales en Negociación. Inteligencia Cultural
- Negociación Intercultural/ Intracultural.
- Negociación Individualista /Colectivista
- Diferencias de Modelos culturales y su impacto en la Negociación. Contribución en la formación de Estilos Negociadores

Poder y Negociación

- Poder de negociación.
- Diversos conceptos y fuentes de poder de negociación.
- Simetría y asimetría en la distribución del poder.
- La visión clásica y de la interdependencia.
- Factores de poder en el enfoque de la negociación por principios.

Ética aplicada a la negociación.

- Definición.
- Tipos de valores

Otros factores:

- Capacidades y habilidades individuales, etc.

TEMA V. NEGOCIACION Y CONTRATACION INTERNACIONAL

- Instrumentos que recogen los resultados parciales y definitivos de una negociación
- Contratación, implementación y post negociación a nivel gubernamental, público y privado, y público privado.
- Tipos de cierre
- Rol de terceras partes. Formas y modalidades de intervención de terceros en la negociación gubernamental y en el ámbito privado.
- Modelos de contratos modernos. Concepto. Contratos típicos, atípicos. Evolución y Utilidad. Contrato de Franquicia. Contrato de Arrendamiento Financiero. Leasing. Factoring. Joint Venture. Contratos de Distribución y Representación. Como se negocia cada uno de los contratos modernos Negociación en cada uno de ellos.

TEMA VI. NEGOCIACION Y RELACION CON OTRAS CIENCIAS: LOS APORTES DE LA PNL

- Introducción a la PNL. ¿Qué es la PNL? .Origen e historia.
- Dominio de la Comunicación en la Negociación. Reconocimiento y uso de modelos básicos del lenguaje. Fallas en la comunicación a la hora de negociar. Reglas emocionales y trabas lógicas del lenguaje.
- Metamodelos: eliminaciones, distorsiones, generalizaciones
- Reconocimiento de nuestro estado fisiológico. Lograr y mantener estados de excelencia personal. Niveles neurológicos. Método para los Anclajes necesarios. Calibración. Reencuadre.
- Normas de comunicación inter e intrapersonal. El rapport.
- Reconocimiento de estilos de negociación según personas auditivas, visuales o kinestésicas. Canales Sensoriales.
- Como localizar creencias negativas. Modelo para el cambio de creencias (s. Carrión)
- Metaprogramas: la llave para convencer al otro encontrando los argumentos que lo motivan (Disparadores o Gatillos).

TEMA VII. TIPOS DE NEGOCIACION

- Tipos de negociación Pública/ Privada / Mixta Diferencias y similitudes
- Negociación Bilateral/ Multilateral. Diferencias y Similitudes
- Negociación Empresarial Nacional/ Internacional
- Tipología de Negociación Empresarial Uruguaya
- La influencia de las variables de "contexto" formales e informales sobre el proceso de negociación.
- Negociaciones en contextos institucionales formales (como por ejemplo: Naciones Unidas, Organización de Estados Americanos, Organización Mundial del Comercio, etc.).

TEMA VIII. NEGOCIACION COMO ACTIVIDAD Y COMO FACTOR INFLUYENTE SOBRE LA POLITICA EXTERIOR URUGUAYA

- Factores que inciden en la Negociación Internacional.
- Relevancia de la negociación en la diplomacia y política exterior de los Estados. Diplomacia y negociación como instrumentos de la actividad de gobierno y de la política exterior de los Estados. La negociación como actividad "doble nivel" ("interno"- "externa").
- Relacionamiento de los gobiernos con otros actores del sistema internacional.
- Negociación Uruguay y la incidencia de la misma en la Política Exterior Uruguay
- El poder de negociación en el caso de Uruguay. Dimensiones y factores de poder de Uruguay para negociar. Ventajas y problemas de la pequeñez sobre el poder de negociación de Uruguay.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

COLAIACOVO, J.L., 1992. **Negociación y contratación internacional. Buenos Aires.** Centro Interamericano de Comercialización. Editorial Macchi.

COLAIACOVO, J.L. Técnicas de Negociaciones. Aplicaciones al Campo Internacional Buenos Aires, Macchi.

DECARO, Julio, 2013. **La cara humana de la negociación. Una herramienta para desarmar el enojo y otras estrategias de persuasión.** Montevideo, editorial Grupo Magro, Uruguay.

EQUIPO DE ECONOMISTAS DVE, 1993. **Cómo negociar correcta y eficazmente.** Barcelona, editorial De Vecchi, España.

FERNÁNDEZ, F. & JOSÉ DAIE, 1993. **Lo que usted puede hacer bien cuando negocia. Conceptos introductorios.** Facultad de Cs. Económicas. Documento de Trabajo, No. 27. Universidad de Chile, Santiago.

FERNÁNDEZ, F. & JOSÉ DAIE, 1993. **Lo que usted puede hacer bien cuando negocia, II. La naturaleza de la negociación.** Facultad de Cs. Económicas. Documento de Trabajo, No. 28. Universidad de Chile, Santiago, págs. 1-18.

FERNÁNDEZ, F. & JOSÉ DAIE, 1993. **Lo que usted puede hacer bien cuando negocia, III. Tipología de negociaciones.** Facultad de Cs. Económicas. Documento de Trabajo, No. 29. Universidad de Chile, Santiago, págs. 1-12.

FISHER, R. & D. ERTEL, 1997. **Obtenga el sí en la práctica. Como negociar paso a paso, ante cualquier situación.** Edición Gestión 2000, Barcelona, España.

FISHER, R. & W. URY, 1981. **Sí de acuerdo, como negociar sin ceder.** Grupo Editorial Norma.

FLINT, Pinkas J., 1990. **Principios y técnicas de negociación internacional.** ALACCI.

GÓMEZ, J. & POMAR RODRÍGUEZ, 1991. **Teoría y técnicas de negociación.** Barcelona, Editorial Ariel.

HOPMANN, Terrence, 1990. Teoría y procesos de negociaciones internacionales. PNU-CEPAL. Santiago de Chile, Chile, noviembre.

MILLS, H., 1991. **Negociar: un arte para el triunfo.** México, Editorial Diana.

RAIFFA, H., 1982. **El arte y la ciencia de la negociación**. México, Fondo de Cultura Económica.

URY, W., 1991. Supere el NO. Editorial Norma, Bogotá, Colombia.

ZARTMAN, W. 1991. Solución de conflictos regionales. Facetas, no. 19.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

ALLISON, Graham, 1971. La esencia de la decisión. Análisis explicativo de la crisis de los misiles en Cuba. Grupo Editor Latinoamericano.

BRESLIN, W. & RUBIN, J., 1991. Negotiation theory and practice. The program on Negotiation at Harvard Law School, Cambridge, Massachusetts, USA.

COHEN ALBERT, Todo es Negociable

FISHER, R. & S. BROWN, 2000. Como reunirse creando una relación que lleve al sí. Madrid, Deusto.

FISHER, R. , E. KOPELMAN E. & A. FER SCHNEIDER A., 1996. Más allá de Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos. Buenos Aires, Gránica.

HAMMOND, J. , R. KEENEY & H. RAIFFA, 1999. Decisiones inteligentes. Guía práctica para tomar mejores decisiones. Madrid, Gestión 2000, España.

ILLCH Negociando Fácil.

IKLE, FRED CH How Negotiate harper & Row.

KREMENIUK, 1991. (ed.) **International negotiation. Process of International Negotiation**. Jossey Bass Publishers, Oxford.

PEIRANO j, 1983 Buenos Oficios y mediación. La práctica internacional en el último cuarto de siglo

SUN TZU, 1991. El arte de la guerra (versión de Thomas Cleary). Madrid, Arca de Sabiduría, España.

URY William, 1999. Alcanzar la paz

ZARTMAN, W. (org.) 2001. **Preventive negotiation. Avoiding conflict escalation**. Carnegie Commission of preventing deadly conflict. Oxford, England, págs. 187-204.

Nota: Cada docente indicará el libro de referencia para cada tema, así como bibliografía complementaria

Exp. No. 051450-001842-15

Universidad de la República
Facultad de Derecho
Bedelía Títulos y Certificados
PROGRAMAS VALIDADOS