

PROGRAMA ANALÍTICO DEL CURSO:

I. LA NEGOCIACIÓN EN EL SIGLO XXI Y SUS TRAYECTORIAS ACADÉMICAS EN EL TIEMPO Y EN EL ESPACIO.

1. La “construcción” del concepto de negociación a partir de las posiciones doctrinales expuestas por los profesores de la escuela de Harvard. La negociación como proceso y sus etapas.
2. Los grandes negociadores y sus huellas en la Historia y en el Presente. De los fenicios a Roger Fisher y William Ury.
3. La dimensión cultural en la negociación internacional. Los comportamientos, perspectivas y valores asociados a las culturas. La perspectiva transcultural y la comprensión de contextos interculturales como fundamento de la capacidad de negociar en contextos culturales diversos.
4. Negociación e inteligencia artificial.

II. EL PROYECTO DE NEGOCIACIÓN DE LA ESCUELA DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD DE HARVARD.

1. Origen, transformación y actualidad de la metodología Harvard y su aplicabilidad a las nuevas sociedades del conocimiento.
2. Las competencias y habilidades del negociador. El “perfil negociador” requerido a los profesionales en el mundo actual. La negociación como herramienta para generar valor y como factor que enriquece y califica la tarea profesional.
3. La vigencia de la metodología Harvard de Negociación en el siglo XXI.

III. ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

1. Los elementos en la metodología Harvard de Negociación: personas, intereses, opciones y criterios. La versión original y sus modificaciones.
2. La identificación de la “posición” y del “interés” de las partes intervinientes en un conflicto y su importancia en la negociación.
3. Análisis teórico-práctico de “posición-interés”. Ejercicios de simulación.

IV. EL CONCEPTO DE BATNA O MAPAN .

1. Concepto de Batna o Mapan. El Batna como alternativa posible al acuerdo que se negocia. La importancia de su aplicación en el proceso de negociación.

2. El desarrollo de la concepción trial de Batna en el modelo Harvard de Negociación: curso de acción, construcción dinámica y alternativa ganga. El procedimiento efectivo de elaboración de un Batna. El Batna de cada parte en la negociación. La construcción del “Batna alfa” y su importancia. Identificación de “Batnas subsidiarios” que inciden en el Batna alfa.
3. Análisis de “Batna alfa” y “ Batnas subsidiarios”.
4. Aplicación práctica de los conceptos estudiados.

V. NEGOCIACIÓN CON PERSONAS QUE ADOPTAN POSICIONES OBSTINADAS E INTRANSIGENTES. APLICABILIDAD DE TEORÍAS ACTUALES SOBRE EL CEREBRO Y LAS EMOCIONES.

1. La “estrategia de penetración”. Caracteres, posibilidades de aplicación e importancia. La “ subida al balcón ” y su relación con teorías actuales sobre el cerebro y las emociones.
La relación de la “estrategia de penetración” con los elementos de la negociación. La aplicación de la estrategia para destrabar negociaciones.
2. Estudio analítico de la “estrategia de penetración”, a partir de los desarrollos teóricos del negociador William Ury.

VI. NEGOCIAR O NO NEGOCIAR CON QUIEN ATACA O RESULTA INCONVENIENTE.

1. El concepto de “negociar con el diablo” según Robert Mnookin. Las “negociaciones endiabladas”. Negociar con personas presuntamente inconvenientes: la comparación entre costos, beneficios y consecuencias versus legitimidad y valores éticos personales.
2. Análisis y reflexión sobre cuándo negociar y cuándo no hacerlo.

VII. REVISIÓN FINAL.

La última clase del Curso, está concebida como una instancia en la cual los participantes demostrarán las capacidades y habilidades para relacionar los nuevos conocimientos adquiridos con los que ya poseían, creando vínculos entre éstos y sus estructuras cognitivas previas; constituyéndose en una oportunidad para evaluar pedagógicamente aprendizajes significativos . Asimismo, será una oportunidad para revisar los contenidos del Curso, aclarar dudas y preparar a los participantes para la evaluación final; que será obligatoria. A tales efectos se habilitarán dos períodos para presentarse a la misma.

	TEMA	DOCENTE
03.04.2025	LA NEGOCIACIÓN EN EL SIGLO XXI Y SUS TRAYECTORIAS ACADÉMICAS EN EL TIEMPO Y EN EL ESPACIO.	<i>Dra. Rosario Lezama Fraga</i>
10.04.2025	EL PROYECTO DE NEGOCIACIÓN DE LA ESCUELA DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD DE HARVARD.	<i>Dra. Rosario Lezama Fraga</i>
24.04.2025	ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.	<i>Dra. Rosario Lezama Fraga</i>
02.05.2025	EL CONCEPTO DE BATNA o MAPAN.	<i>Dra. Rosario Lezama Fraga</i>
08.05.2025	EL CONCEPTO DE BATNA o MAPAN (continuación)	<i>Dra. Rosario Lezama Fraga</i>
15.05.2025	EL CONCEPTO DE BATNA o MAPAN (continuación)	<i>Dra. Rosario Lezama Fraga</i>
22.05..2025	NEGOCIACIÓN CON PERSONAS QUE ADOPTAN POSICIONES OBSTINADAS E INTRANSIGENTES.	<i>Dra. Rosario Lezama Fraga</i>
29.05.2025.	NEGOCIACIÓN CON PERSONAS QUE ADOPTAN POSICIONES OBSTINADAS E INTRANSIGENTES.	<i>Dra. Rosario Lezama Fraga</i>
05.06.2025	NEGOCIAR O NO NEGOCIAR CON QUIEN ATACA O RESULTA INCONVENIENTE.	<i>Dra. Rosario Lezama Fraga</i>
12.06.2025	CLASE REVISIÓN FINAL	<i>Dra. Rosario Lezama Fraga</i>
26.06.2025	CLASE REVISIÓN FINAL	<i>Dra. Rosario Lezama Fraga</i>
03. 07. 2025.	PRUEBA DE EVALUACIÓN	<i>Dra. Rosario Lezama Fraga</i>
07.07.2025	PRUEBA DE EVALUACIÓN (2da fecha) Fecha a determinar	<i>Dra. Rosario Lezama Fraga</i>