

DIPLOMATURA EN METANEGOCIACIÓN



DIPLOMATURA EN METANEGOCIACIÓN

Modalidad: Virtual

Link de inscripción: <https://forms.gle/sg4tgSx2uca3s8wX6>

Valor: 2 Cuotas de \$ 42.000^{oo} (10% de descuento en el pago completo)

Duración 90 horas

Fecha de inicio:

28 de Mayo 2024 17.00 horas Argentina

Duración 90 horas

OBJETIVOS

- 1. Fortalecimiento de habilidades de negociación:** El diplomado proporciona a los profesionales las habilidades necesarias para negociar de manera efectiva, identificar intereses y posiciones, gestionar conflictos y alcanzar acuerdos beneficiosos para todas las partes involucradas.
- 2. Mejora del poder de negociación:** Aprenderá a llegar a las negociaciones con un mayor poder de negociación es fundamental para lograr resultados favorables. El diplomado enseñará a los profesionales a prepararse adecuadamente, a establecer objetivos claros y a utilizar estrategias que les permitan influir en la negociación de manera positiva.
- 3. Incremento de la confianza:** Al adquirir técnicas avanzadas de negociación y aprender a llegar con un mayor poder de negociación, los profesionales aumentarán su confianza en sí mismos y en sus habilidades para enfrentar situaciones de negociación desafiantes.
- 4. Ampliación de oportunidades profesionales:** Contar con un diplomado en negociación avanzada que incluya el desarrollo del poder de negociación puede abrir nuevas oportunidades laborales y de crecimiento profesional. Las empresas valoran a los profesionales que poseen habilidades sólidas en negociación y que pueden generar resultados positivos para la organización.

TEMARIO GENERAL

MÓDULO I

HISTORIA Y CARACTERÍSTICA DE LOS MODELOS DE NEGOCIACIÓN

Test sobre estilo y perfil de Negociador.

Historia de la Negociación:

Modelo de Negociación de 1ª Generación: Regateo

Modelo de Negociación de 2ª Generación: Posicionamiento:

Modelo de Negociación de 3ª Generación: Método Harvard University

Grandes Negociadores en el mundo histórico y actual.

MÓDULO II

MODELO META-NEGOCIACIÓN "EFECTO LEVERAGE"

Origen - Fundamentos – Atributos

Efecto Leverage

Determinación del Peso Específico

Glosario del negociador

Construyendo poder: Los Cuadrantes de Dominio

Salir de las cuerdas

Las 20 Tarjetas Estratégicas de Negociación para cambiar el peso específico de los participantes

DIPLOMATURA EN METANEGOCIACIÓN

MÓDULO III

Tablero Estratégico de Negociación (TEN)

Las 12 Tarjetas Estratégicas de Negociación para generar una ventaja competitiva en la Negociación

Las 10 Fichas sobre los Factores de la Negociación a tener presente.

MÓDULO IV

PNL en las Negociaciones

MÓDULO V

CASOS PRÁCTICOS: NEGOCIACIONES CONVENCIONALES Y NO CONVENCIONALES (SITUACIONES HOSTILES)

Generando Peso Específico

Caso Paloma y el Halcón

Caso de las Naciones Unidas (seguridad)

Caso del Cambio Climático

Caso del Acuerdo de Camp David

MÓDULO VI

Caso El dilema del prisionero (Matemático Alber W Tucker)

Caso La casería del ciervo o juego del aseguramiento (Amartya Sen, Premio Nobel de economía 1998)

Caso Juego del Gallina (EEUU y URSS 1962)

Caso Batalla de los sexos

MÓDULO VII

Caso Negociando con el Diablo

Caso Vecinos Hostiles

Caso El dilema de los clientes importantes y difíciles.

Caso Diferencias Societarias

MÓDULO VIII

Caso Negociando con parientes -con hijos

Caso División societaria

Caso Defendiendo lo indefendible

Evaluación Final: Conceptual y Práctica