

SEMINARIO

Negociaciones Efectivas

**EXPOSITOR
GUILLERMO
GUADAGNA**

Lic. en Economía,
Postgrado en Filosofía
(Universidad de
Barcelona)
Asesor y capacitador en
temas sobre
Negociación de
importantes
instituciones como
Banco de la Nación
Argentina, Tarjeta
Naranja, Moscuza
Redes, GIE Ingeniería.

CONTENIDOS

- *La negociación.
- *Concepto y utilidad en las relaciones humanas.
- *La negociación como herramienta para la resolución de conflictos.
- *La prenegociación.
- *Su preparación en el ámbito de los RR HH.
- *Como ser un negociador profesional en el ámbito de los RR HH.
- *La negociación formal, ámbito, estrategias, metas y objetivos.
- *La interacción negociadora.
- *Estrategias básicas de Negociación.
- *Las escuelas de negociación.
- *La escuelas de negociación clásica o posicional.
- *La escuela cooperativa o de Harvard.
- *El concepto de win-win.
- *La escuela de pensamiento de proyectos de Edward de Bono, pensamiento lateral y triangular.
- *El contrato como conclusión de una negociación.
- *El acuerdo como consecuencia de una buena negociación.

Se harán resolución de casos individuales y en equipos de tres personas (lo que requiere de un consenso y preparación previa dentro del propio equipo para poder negociar con éxito con la contraparte). Pues a negociar se aprende negociando y este es el propósito de los casos
Se incorporarán casos vinculados con los RR HH.



FINANCIACIÓN SEPYME - PROGRAMA CRÉDITO FISCAL

Instituciones
auspiciantes



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA



Facultad de
Ciencias Económicas
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA

Diseño y Difusión
FCE UNIDAD DE COMUNICACIÓN INSTITUCIONAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS I UNLP