

5**NEGOCIACIÓN EN PROYECTOS**

Es muy difícil pensar la Gestión de Proyectos sin negociaciones. Desde los contratos que involucran múltiples actores hasta un acuerdo para modificar el curso de un proceso de trabajo, la negociación es la actividad que hace a lo cotidiano dentro del contexto del proyecto y de la vida misma!

Sin embargo, cada uno "inventa" la negociación, desde la más temprana infancia, basándose en los modelos recibidos y en los contextos en donde se desarrolla. Sólo cuando una negociación se torna seriamente improductiva es que aparece la pregunta sobre ¿cómo puedo mejorar la próxima negociación? Por ello es clave revisar cómo se negocia y entrenarse en el comportamiento estratégico.

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO:

Este taller está dirigido a todos aquellos cuadros de una organización que desempeñan roles en la gestión de proyectos, en diferentes áreas, y que requieren perfeccionarse en las habilidades de comportamiento estratégico.

OBJETIVOS:

Que los participantes

- ✚ comprendan el enfoque de negociación en la gestión de proyectos,
- ✚ comprendan y apliquen herramientas para:
 - desarrollar estrategias de negociación,
 - apoyar procesos de resolución de diferencias.

CONTENIDO:

- ✚ Apreciación de la estructura de una situación de negociación bipersonal.
- ✚ La negociación como juego: matriz de recompensas, equilibrio, estrategias.
- ✚ Comportamiento estratégico
- ✚ Estrategia distributiva: componentes y tácticas.
- ✚ Contratácticas frente a proposiciones difíciles de la contraparte
- ✚ Estrategia integradora: pasos del proceso y tácticas
- ✚ Creación y distribución de valor.
- ✚ Estilo de afrontamiento de conflictos y su impacto en la toma de decisiones con otros
- ✚ Habilidades orientadas a la superación de diferencias
- ✚ La negociación como proceso de resolución de problemas

NIVEL: Intermedio

BIBLIOGRAFÍA: Se entregará copia en pdf de las presentaciones en clase.

DURACIÓN: 8hs. Se sugiere realizar en 2 jornadas de 4 horas.