

NEGOCIACIÓN ONLINE



> Cómo negociar en entornos virtuales y turbulentos.

PROFESORES



Fernando Gregorio

Licenciado en Transporte y Logística Operativa, Universidad de la Marina Mercante. Graduado Harvard Negotiation Project, Harvard. Posgrado en Negociación de la Universidad Católica Argentina.

En este escenario de pandemia que nos plantea una "nueva realidad", en el que han cambiado las formas habituales de relacionarnos, te proponemos analizar cuáles son los principales aspectos a tener en cuenta para adaptarte y negociar por medios no presenciales.

Vamos a hacer foco en revisar el proceso de negociación, entendiendo cómo percibimos esta nueva realidad y cómo podemos actuar en ella, reinventándonos y desarrollando las habilidades requeridas para negociar efectivamente en momentos críticos o inciertos. La negociación constructiva puede darnos la enorme satisfacción de contribuir a transformar esta situación inédita por la que todos estamos pasando.

MODALIDAD ONLINE




3 webinars sincrónicos. Trabajo en grupos sobre mini casos.
2 test de autodiagnóstico.
Lecturas, videos y glosario de términos.

DURACIÓN

 Dos semanas, 12 h

HORARIOS

 Webinars sincrónicos:
Martes y jueves 9 a 12:30 h

CONTENIDOS DEL PROGRAMA

- > Fundamentos de la negociación online: nuevo escenario, análisis de los actores y percepción de la nueva realidad.
- > Proceso de negociación, etapas, estructura y meta negociación. Habilidades del negociador efectivo y desarrollo de habilidades para la crisis.
- > El diamante negociador y los cambios en la percepción del tiempo, el espacio, el poder y la información en los medios no presenciales.
- > Mejores prácticas de negociación en contextos turbulentos.