

Técnica y Práctica en la Negociación Internacional

Background

Todo el mundo negocia algo o sobre algo cada día. Ya sea para afrontar algún reto en nuestra organización o para terminar una disputa. Una negociación exitosa significa conseguir lo que queremos sin ofender a la otra parte. Negociar no es una actividad excepcional o un conjunto de destrezas. Es un reto constante que se mejora practicándolo, analizándolo y revisándolo de forma continua. Cada negociación es diferente, pero los elementos básicos siempre son los mismos. Las técnicas y herramientas que proporciona este curso permitirán a los participantes convertirse en mejores negociadores, tanto en los casos en los que haya que discutir sobre un asunto o varios, como en los que haya más de dos partes implicadas. Este curso de UNITAR sobre habilidades negociadoras ha sido especialmente diseñado para profesionales que trabajan a tiempo completo. Este curso forma parte del conjunto de cursos sobre negociación que UNITAR ha desarrollado para satisfacer las necesidades de funcionarios y profesionales en todo el mundo. Uno de sus componentes más importantes es el simulacro de negociación online, ya que ofrece a los participantes una perspectiva de las negociaciones internacionales gracias al intercambio de experiencias con personas del mismo nivel en todo el mundo y bajo la dirección de un experto en la materia.

Learning Objectives

El curso tiene por objeto:

- Definir los elementos básicos y teorías de las negociaciones internacionales;
- Aplicar estrategias de negociación adecuadas;
- Reconocer los procedimientos adecuados en negociación/procedimientos de arbitrariedad; y
- Recomendar a compañeros y organizaciones medidas para enfrentar negociaciones complejas.

Content and Structure

Este curso se compone de los siguientes módulos:

Módulo 1: Repaso a la Teoría de la Negociación

Módulo 2: El ciclo de la negociación y consejos relacionados

Módulo 3: Técnicas prácticas para mejorar la negociación

Módulo 4: Simulación online de una negociación

Methodology

Con el objetivo de asegurar que el curso tenga el mayor alcance posible, éste será impartido de forma on-line (método e-learning). Los objetivos de aprendizaje se consiguen a través del uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC), que combinan el aprendizaje personal con un aprendizaje no lineal que promueve el desarrollo de las habilidades de todos los participantes. A su vez, con la intención de ofrecer a los alumnos/as la mayor flexibilidad posible, en cuanto a tiempo, espacio y planificación, el curso será impartido de manera asincrónica. Haciendo uso de la más reciente infraestructura tecnológica, UNITAR combina el estudio individual y la interacción online con el resto de los participantes. Durante el curso, los alumnos/as tienen la oportunidad de relacionar el material didáctico con situaciones reales por medio de las discusiones y de la interacción con el resto de sus compañeros.

Nuestra pedagogía, perfectamente adaptada para profesionales con jornadas a tiempo completo, ayudará a los participantes a avanzar por distintas experiencias en su estudio: absorción (mediante la lectura); acción (mediante las actividades); interacción (socializándose con los compañeros/as); empatía (al descubrir la realidad de cada uno).

Targeted Audience

Este curso online está dirigido a profesionales de todos los sectores y profesiones, incluidos: el gobierno, finanza pública, inversión, comercio, finanza corporativa, gestión de proyectos, hacienda, círculos académicos y la sociedad civil. Los participantes menos experimentados en la negociación aprenderán herramientas de negociación practicadas durante mucho tiempo y, los más experimentados, tendrán la oportunidad de revisar conceptos y técnicas fundamentales. Si en tu profesión tienes que realizar en alguna ocasión una negociación, este curso es perfecto para ti.

Additional Information

Una vez que se haya completado el curso en su totalidad y de forma satisfactoria, los participantes recibirán un certificado de parte de UNITAR.