

LA SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES

POR MEDIO DEL INSTITUTO MATÍAS ROMERO

CONVOCA

AL CURSO EN LÍNEA

OVERCOMING NEGOTIATION DEADLOCKS

QUE IMPARTIRÁ

EL INSTITUTO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA FORMACIÓN PROFESIONAL E
INVESTIGACIONES (UNITAR)

DEL 29 DE ABRIL AL 26 DE MAYO DE 2019

(32 horas)

Este curso a distancia requiere comprometer ocho horas de estudio a la semana. Las actividades de aprendizaje y de evaluación que las personas que participan deberán llevar a cabo se describen en el temario que aparece más abajo, en el inciso “Metodología” (*Methodology*).

Las y los participantes podrán solicitar la asistencia de quienes estén a cargo de la tutoría y el apoyo técnico de UNITAR.

I. REQUISITOS DE ADMISIÓN

- Buen desempeño en programas previos del IMR (no se aceptarán candidaturas de personas que tengan calificaciones reprobatorias en el último año) [*]
- Inscripción exclusiva en este curso (no se aceptarán candidaturas de personas que estén cursando otro programa del IMR de manera simultánea, excepto los cursos presenciales de inglés y francés)
- Dominio del idioma inglés
- Acceso a computadora con conexión a Internet
- Sistema operativo: Windows XP, Vista, Windows 7, MacOS X
- Hardware: 2 GB o más de RAM para Vista o Windows 7
- Software:
 - Adobe Acrobat Reader (haga clic [aquí](#) para descargarlo gratis)
 - Microsoft Office u Open Office (haga clic [aquí](#) para descargarlo gratis)
- Navegadores: Google Chrome, Internet Explorer 9 o posterior; Firefox 8 o posterior
- JavaScript, Cookies y Pop-ups (elementos emergentes) deben estar habilitados
- Registro de su solicitud de inscripción en el formulario del Campus Virtual del IMR [**]. Para ello:
 - Haga clic [aquí](#) o copie y pegue la siguiente dirección electrónica en su navegador Google Chrome:
 - <https://registroimr.sre.gob.mx/>
 - Capture los datos que se solicitan en cada una de las secciones del formulario.

1. Utilice la tecla <Tabulador> para desplazarse de un campo a otro del formulario.

2. Escriba su nombre completo, tal como aparece en sus documentos oficiales, empleando mayúsculas y minúsculas, así como los acentos necesarios. En caso de aprobar el curso, la constancia de participación se expedirá con ese nombre.

3. Utilice el campo *Observaciones*, si tiene dificultades para ingresar su nombre: descríbalas y nosotros haremos los cambios necesarios.

4. Si es de nacionalidad mexicana, ingrese cuidadosamente su CURP. Recuerde que esa clave constituye el número de matrícula de cada participante. Si no cuenta con ella o no la recuerda, puede obtenerla en: <http://consultas.curp.gob.mx/CurpSP/> (a quienes no sean de nacionalidad mexicana y, por tanto, no cuenten con la CURP, se les asignará un número de matrícula interno).

○ Haga clic en <Enviar> y espere hasta que se despliegue el mensaje **¡REGISTRO EXITOSO!**

○ Haga clic en <Aceptar> para ver la confirmación de su registro y guarde el comprobante para futura referencia. Si durante el proceso se generara un error,

capture la pantalla con ese mensaje, guárdela y entre en contacto con la Dirección de Educación a Distancia.

Deberá enviar las cartas de inscripción (autorización y compromiso), por correo electrónico a la dirección: jhuertal@sre.gob.mx.

Le solicitamos atentamente NO enviar las cartas de inscripción al correo oficial del Instituto Matías Romero.

- Prepare su documentación
 - Carta de autorización del jefe inmediato completa (firmada y escaneada)
 - Carta compromiso completa (firmada y escaneada)

Recuerde que sólo se considerará completo el registro con el envío de dichas cartas.

Consulte el “Aviso de privacidad” [aquí](#)

II. CRITERIOS DE SELECCIÓN

Si el número de solicitudes entregadas a tiempo y en forma fuera mayor al número de espacios disponibles, el IMR aplicará los siguientes criterios para seleccionar a quienes participarán:

1. Desempeño de tareas vinculadas con el tema del curso
2. Pertenencia al Servicio Exterior Mexicano
3. Expediente (se dará prioridad a las candidaturas de personas que no hayan tenido calificaciones reprobatorias en los cursos del IMR)
4. Interés reiterado en participar en este programa en línea (se dará prioridad a las personas solicitantes cuyas candidaturas hayan sido rechazadas en imparticiones previas de este programa, si cumplen los criterios anteriores)
5. Equidad de oportunidades (se dará prioridad a las candidaturas de quienes hayan participado en menos de tres cursos del IMR)
6. Equidad en adscripciones (se pondrá un límite al número de participantes de una misma representación)

En caso de igualdad de condiciones, y como criterios adicionales, se considerará el orden de llegada de las solicitudes.

III. CALENDARIO

- Publicación de la convocatoria: **martes 9 de abril de 2019**
- Fecha límite de recepción de solicitudes: **martes 16 de abril de 2019, a las 13:00 Hrs. (hora del centro del país)**
- Publicación de la lista de aceptados: **jueves 25 de abril de 2019**
- Fecha de inicio del curso: **lunes 29 de abril de 2019**
- Fecha de clausura del curso: **domingo 26 de mayo de 2019**

- **En este programa no hay periodo de bajas voluntarias**

Todas las personas que aprueben este programa de estudio recibirán una constancia de participación que se expedirá única y exclusivamente con propósitos curriculares, para su desarrollo personal y profesional.

[*] El periodo de un año de espera para quien repruebe un curso se cuenta a partir de la fecha de término del mismo.

[**] Solamente se tomarán en cuenta las candidaturas de quienes completen su registro en línea en el formulario del Campus Virtual del IMR y envíen a la dirección electrónica indicada carta compromiso y carta de autorización debidamente firmadas y escaneadas.

Overcoming Negotiation Deadlocks

Background

In the context of developing bilateral contractual relations, negotiation has taken a prominent place as a decision-making and regulation process. Also, the challenge of renewed multilateralism is closely linked to the ability of the international community to foster truly productive negotiation processes in a rapidly evolving global context. As the main training arm of the UN, the United Nations Institute for Training and Research (UNITAR) is responding to this eminent challenge with its ground-breaking training initiative “Overcoming Negotiation Deadlocks” intended to serve the entire community of negotiators worldwide.

Event objectives

This course aims to equip participants with practical skills to enhance individual negotiation capacity and lead through situations of deadlock. It will help learners to improve their negotiation performance in order to obtain better outcomes in bilateral and multilateral negotiations, but also to become brokers of agreements when solutions look impossible.

A number of leading academics (Prof. William Zartman, Nick Coburn-Palo, David Koschel) and senior practitioners in the field of international negotiations (President Martti Ahtisaari, numerous senior diplomats) contributed to the development and delivery of this course.

Learning objectives

Overall, the course aims to equip participants with the conceptual knowledge and practical tools to efficiently overcome deadlocks in negotiations and successfully negotiate towards beneficial outcomes.

At the end of the course, participants will be able to:

- Distinguish between different approaches to negotiations, incl. distributive and integrative negotiations;
- Detect ‘psychological traps’ in complex situations and how to avoid them;

- Employ a comprehensive tool box for various negotiation situations and stages, incl. preparation, conduct and closure of negotiation;
- Identify the most effective strategies in specific situations, based on learning experience, case analysis and practitioners' feedback and advice.

Content and structure

This e-Learning course aims to equip participants with practical skills to enhance individual negotiation capacity and lead through situations of deadlock, relevant for various professional and personal contexts.

It will help learners to improve their performance as negotiators in order to obtain better outcomes in intergovernmental, intra-organizational, business, or private negotiations, but also to become brokers of agreements when solutions look impossible. As such, course modules will look at key components of effective negotiations, psychological factors that influence our negotiation behavior, and how to negotiate your way through difficult negotiations (incl. preparing for negotiations, "off-the-table" work, and "at-the-table" moves).

Methodology

The course will be conducted in English over a period of four weeks, organized in modules on different topics. The course will be delivered via UNITAR's e-Learning platform. This pedagogical tool will help participants meet the course's learning objectives through a self-paced study routine supported by multimedia, optional and required readings, discussion forums, assessment quizzes, and a wealth of other information.

Targeted audience

Beyond diplomats, government officials and representatives of international organizations, the course will also benefit professionals from the private sector, students, and other interested individuals.