

Magíster en Gestión y Dirección de Empresas - MBA

IN70U.02 Negociación

PROGRAMA DE CURSO

Requisito	:	Autorización
Unidades Docentes/Créditos	:	10 / 06
Equipo Docente		
Profesor	:	Cristian Binimelis
Profesor Auxiliar	:	Fabián Navia
Semestre	:	Otoño 2021

1. DESCRIPCIÓN

El curso entrega herramientas para la comprensión de las relaciones de poder al interior de las organizaciones, desarrollando habilidades de negociación como una de las principales formas de administración del conflicto, las que podrán ser aplicadas por los participantes en su ámbito laboral.

2. OBJETIVOS

General

Comprender la administración del conflicto y la labor del negociador como parte del rol ejecutivo al interior de las organizaciones, con énfasis en la captura de valor y de mantener la relación entre las partes.

Específicos

- Mejorar su capacidad de enfrentarse a situaciones de conflicto, enriqueciendo el análisis de las situaciones y las formas de comunicación empleadas.
- Identificar los distintos estilos de influencia para poder analizar sus puntos fuertes y débiles, descubriendo aquellas técnicas de administración de conflicto que más se adapten a su personalidad y a sus circunstancias de trabajo.
- Aumentar su habilidad como negociador formal o informal en el contexto de la organización y de su cargo, respetando los modelos de trabajo y las características específicas de su organización.
- Establecer un plan personal y/o grupal para facilitar la incorporación inmediata de los conocimientos adquiridos al trabajo diario.

3. METODOLOGÍA

Curso presencial con módulos vivenciales de entrenamiento y de adquisición de distinciones. Las actividades desarrolladas tienen como soporte un conjunto de ejercicios individuales, grupales y plenarios, intercalados con módulos de presentación.

4. EVALUACIÓN

- Para efectos de esta evaluación, los alumnos deberán resolver un set de preguntas (análisis de caso) respecto de un juego simulación de negociación que se desarrollará en clases. Esta evaluación se responderá grupalmente, en los mismos equipos que llevarán a cabo dicha dinámica.

5. CONTENIDOS Y CRONOGRAMA

- **El conflicto**
 - + Tipos de conflicto: de intereses, emocional, con clientes, con proveedores
 - + Estrategias para enfrentarse al conflicto
 - + Técnicas de comunicación verbal y no verbal persuasivas
 - + Estilos de Administración de conflicto: Competencia, Evasión, Cesión, Negociación y Colaboración
- **La negociación competitiva y el conflicto**
 - + La negociación como competición versus la negociación como cooperación
 - + Los conceptos de ganancia y pérdida en el contexto de la negociación positiva
 - + Necesidades, objetivos, deseos y posiciones
 - + ¿Cómo conseguir beneficios para todas las partes? El esquema ganar - ganar
 - + El costo y el valor: dos caras de una misma moneda
- **La negociación y los negociadores**
 - + El juego de la negociación
 - + Bases fundamentales de los procesos de negociación
 - + El poder en las negociaciones
 - + Estilos personales de influencia en los demás
 - + El proceso de negociación: de lo racional a lo emocional
 - + Los dilemas del negociador

6. BIBLIOGRAFÍA.

- Cristian Binimelis, Sebastián Conde, Andrea Perry. Negociación: El Arte de Capturar Valor y Defender la Relación. Santiago, Centro de Ingeniería Organizacional, 2017.
- Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton. Sí... ¡de Acuerdo! Cómo Negociar sin Ceder. Bogotá, Editorial Norma, junio 2009
- Jaime García, Carlos Sanhueza. Inteligencia Relacional y Negociación: Una Nueva Forma de Relacionarse. Santiago, Ediciones B Chile, septiembre 2013.
- Franc Ponti. Los Caminos de la Negociación: Personas, Estrategias y Técnicas. Buenos Aires, Ediciones Gránica, junio 2011.
- Thomas C. Schelling. The Strategy of Conflict. Cambridge, Harvard University Press, 1980.