

# NEGOCIACIÓN COLABORATIVA - UAI

*Habilidades para llegar a acuerdos constructivos*

## DESCRIPCIÓN

En una sociedad cada vez más diversa, compleja y dinámica, las negociaciones se convierten en una competencia fundamental. La riqueza de nuestras relaciones y la propia definición de nuestros intereses, complementado con la adquisición de herramientas y métodos efectivos, nos permitirán conseguir acuerdos valiosos, constructivos y de largo plazo.

Sin embargo, suele ocurrir que la inseguridad y ansiedad dificultan el éxito de las negociaciones, por lo que debemos aprender a enfrentar estos problemas y aceptar el hecho de que no existen dos situaciones ni dos negociadores iguales, adaptándonos a esas diferencias de forma realista e inteligente y sin perder la ética ni el respeto propio. Solo se podrán reducir las inseguridades y la ansiedad si logramos complementar la reflexión con la práctica.

Este curso se basa en las teorías sobre negociación colaborativa adaptándola a nuestra realidad e idiosincrasia. En él, desarrollaremos el conocimiento necesario para preparar una negociación e identificar y potenciar las habilidades básicas durante cada una. Para ello, se presentarán las bases descriptivas en donde podrán enriquecer su mirada y luego decidir por su cuenta cómo, cuándo y respecto a qué quieren negociar. A la vez, el curso estimula el aprendizaje basado en la experiencia a través de ejercicios, casos y actividades.

## ¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

El curso está dirigido a empresarios, profesionales y ejecutivos de diversas áreas que buscan adquirir nuevas herramientas de negociación, a fin de conseguir sus objetivos a través de la implementación de una metodología que facilita un acuerdo de intereses entre las partes.

## OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

En la búsqueda de ir más allá de lo teórico y transformar la experiencia en algo vivo que pueda permanecer en sus vidas, el curso contempla:

- Comprender la importancia de definir y priorizar los objetivos e intereses en la Negociación.
- Conocer los distintos estilos de Negociación, comprendiendo sus fortalezas y debilidades y cómo utilizarlos en diversos escenarios.
- Entender y desarrollar las etapas de la Negociación.
- Adquirir herramientas concretas y específicas para los distintos escenarios y tipos de Negociación.
- Comprender el valor y el impacto de las emociones
- Reconocer y desarrollar las habilidades claves para una negociación exitosa.

## CONTENIDOS DEL CURSO

Unidad 1: Introducción y estilos de resolución de conflictos

Unidad 2: Intereses, posiciones y alternativas

Unidad 3: Negociación distributiva y colaborativa

Unidad 4: La preparación para negociar y las habilidades para su éxito

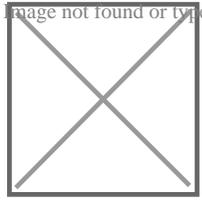
Unidad 5: Habilidades emocionales en la Negociación

Unidad 6: Habilidades comunicacionales y la escucha activa

Unidad 7: Habilidad relacional y confianza

Unidad 8: Creatividad para mejorar opciones

## CUERPO DOCENTE



### **Sebastián Uriarte**

PhD in Management Student, MBA e Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Adolfo Ibáñez. Sebastián cuenta con una vasta experiencia en gerencias de importantes empresas como Laborum.com, ICCOM y EntelPCS, además de desarrollarse como emprendedor. Desde el 2011 se desempeña como Profesor Asistente de la Escuela de Negocios en la Universidad Adolfo Ibáñez. Socio y director Trayectos estrategias digitales, Asesorías en imagen Basterrechea y Uriarte e Ingenio inversiones SPA. Director del programa “El Agro” y “Hablemos de nuestro Chile” en Radio Agricultura.