



**COLEGIO PÚBLICO DE ABOGADOS
DE LA CAPITAL FEDERAL**

Escuela de Mediación

NEGOCIACIÓN AVANZADA PARA MEDIADORES – HERRAMIENTAS Y ESTRATEGIAS PARA GESTIONAR SITUACIONES COMPLEJAS

Curso de Mediación, Capacitación Continua de 20hs (veinte horas), homologadas por el Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación según Resolución N° 517 del 1º de abril de 2014 bajo Disposición N° DI-2021-61-APN-DNMYMPRC#MJ.

PROPÓSITO DE LA CAPACITACIÓN

Capacitar en Negociación como medio para gestionar soluciones en situaciones o con personas difíciles. Por ser la Negociación la base y sustento de las mediaciones el propósito es brindar habilidades diferenciadas y actualizadas en el campo de los ADR y ODR. Se propone reflexionar sobre la práctica de la negociación en la tarea como mediadores, intentando ampliar las posibilidades en el ejercicio diario para de-construir el conflicto a través de nuevas técnicas estratégicas. Asimismo a través de estas habilidades legitimarse como mediadores, gestionando la comunicación y co construir el acuerdo en

OBJETIVO GENERAL

Reconocer la Negociación como herramienta para gestionar soluciones en situaciones o con personas difíciles.

Incentivar las habilidades y adquirir mayor destreza en su utilización para emplear asertivamente las técnicas de

Negociación en las distintas etapas del proceso de Mediación.

PROGRAMA: NEGOCIACIÓN AVANZADA PARA MEDIADORES – HERRAMIENTAS Y ESTRATEGIAS
PARA GESTIONAR SITUACIONES COMPLEJAS

ESCUELA DE MEDIACIÓN C.P.A.C.F.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Aprender las ventajas y oportunidades de los distintos modelos de Negociación.
- Reconocer y aplicar los diferentes tipos de abordajes según el tipo de Negociación.
- Adquirir las distintas estrategias que permitan abarcar el proceso participativo en su totalidad.
- Brindar herramientas estratégicas que permiten articular la negociación y los procesos de toma de decisiones.

CONTENIDOS

UNIDAD I 1-Planilla de Harvard. Guías Estratégicas de Negociación. -Análisis. Posiciones- Intereses- Necesidades. 2-Caso Práctico. Cómo evalúan. 3- Planilla de Harvard (Continuación) Guías estratégicas de Negociación. Criterios Objetivos. Probabilidades. Tasaciones. Jurisprudencia. Opciones. Curva de Pareto (porción de álea). 4-Caso práctico. Cómo evalúan.

UNIDAD II 1-Negociación Estratégica. Etapas. Análisis-Recoge y organiza información. Estrategia. Plan de Acción. Puesta en Escena- Discusión. 2- Ejercicio individual y grupal. 3-Introducción a la Teoría de la Decisión. Árbol de Decisión. 4-Ejercitación.

UNIDAD III 1-Teoría de la Decisión (Continuación). 2-Evaluación de la Decisión. Concepto de Certeza y de Incertidumbre. 3-Evaluación de la Negociación. Problemas de Autoridad. Poder y Responsabilidad 4-Las decisiones del Negociador en un enfoque no cuantitativo. 5-Influencia de la variable emocional (NASH). 6-Ejercitación sobre un caso.

UNIDAD IV 1-Breve revisión de las Teorías de Conflicto. 2-Teoría de los Juegos. Clasificación y Características de los juegos. 3-Situaciones Difíciles. Personas Difíciles. Actitudes ante el Riesgo. 4-Valor del tiempo (Diagrama del Valor). 5 -Abordaje y preparación. 6-Ejercitación grupal.

PROGRAMA: NEGOCIACIÓN AVANZADA PARA MEDIADORES – HERRAMIENTAS Y ESTRATEGIAS
PARA GESTIONAR SITUACIONES COMPLEJAS

ESCUELA DE MEDIACIÓN C.P.A.C.F.

EVALUACIÓN

DIAGNÓSTICA – CONTINUA.

Diagnóstica: al iniciar el curso unas breves preguntas para conocer el grado de conocimiento de los cursantes en Negociación básica.

FUNDAMENTACIÓN DE LA EVALUACIÓN

Continúa: durante todo el curso se registrará el desarrollo del aprendizaje de los cursantes, sus intervenciones y aportes, registrando conceptos y participación activa en forma individual y grupal.

La evaluación continua permite al docente ir graduando las prácticas y el nivel de los ejercicios y asimismo motiva a los cursantes a seguir las clases con más atención.

METODOLOGÍA DE LA PROPUESTA DE CAPACITACIÓN

Clase teórico-práctica. Dramatizaciones. Trabajo individuales. Trabajos en grupo. Análisis de textos. Ejercicios.

FUNDAMENTACIÓN DE LA METODOLOGÍA

Por ser un curso teórico- práctico es fundamental que se bajen al campo de la práctica los conceptos teóricos y las distintas herramientas y estrategias que aporta el curso. Por ello es que se utilizarán casi todas las opciones como ser Ejercicios y trabajos individuales y grupales. Role play. Dramatizaciones.

Los juegos reglados y los sociodramáticos son necesarios para fijar las distintas etapas de la Negociación Estratégica, la Colaborativa y la Competitiva.

Se proyectarán fragmentos de videos para que observen los distintas formas de negociar y las dificultades y obstáculos que aparecen en medio de

PROGRAMA: NEGOCIACIÓN AVANZADA PARA MEDIADORES – HERRAMIENTAS Y ESTRATEGIAS
PARA GESTIONAR SITUACIONES COMPLEJAS

ESCUELA DE MEDIACIÓN C.P.A.C.F.

negociaciones con personas y situaciones difíciles y complejas y la forma de solucionarlas a la luz de las herramientas y técnicas aprehendidas.

RECURSOS Y SOPORTES TECNOLÓGICOS

PCs y accesorios. Plataforma. Videos.

Todas las plataformas interactivas son útiles y necesarias en la modalidad virtual y también en la presencial su utilización es interesante. Los videos de casos de negociación y / o mediación permiten observar la utilización de estrategias y técnicas de negociación que se emplean, cuáles dan mejores resultados y qué clase de negociación corresponde a cada caso particular. La utilización de PC y sus accesorios, y cualquier método audiovisual son recursos tecnológicos que permiten afirmar los conceptos teóricos con más rapidez y certeza.

PROGRAMA: NEGOCIACIÓN AVANZADA PARA MEDIADORES – HERRAMIENTAS Y ESTRATEGIAS
PARA GESTIONAR SITUACIONES COMPLEJAS

ESCUELA DE MEDIACIÓN C.P.A.C.F.

BIBLIOGRAFÍA

BAZERMAN MAX H. y NEALE MARGARET A. "La Negociación Racional en un Mundo Irracional" 1993 Ediciones Paidós Ibérica S.A..

DECARO JULIO. "La Cara Humana de la Negociación" 1998 -2000 McGraw-Hill Interamericana S.A.

ERTEL,DANNY." La Colaboración como Ventaja Competitiva "Revista de la Escuela de Negociación Harvard University. 1996.

FISHER, ROGER, URY, W. y PATTON, B.: "Sí... de acuerdo". Segunda Edición, 1993, 3era. Reimpresión, 1995,-Colombia- Editorial Norma-Imprelibros-Junio 1995

FISHER ROGER Y DANNY ERTEL:" SI...DE ACUERDO. EN LA PRACTICA" Ed. Original 1995 Colombia 1998 Editorial Norma.

FISHER, R.,KOPELMAN E., KUPFER SCHNEIDER A. "Más allá de Maquiavelo" – Edición en español de acuerdo con Harvard University Press. 1996-Argentina-Ediciones Granica SA-Abril 1996.

RAIFFA, H.: "El arte y la ciencia de la negociación". -Primera reimpresión, 1996-México-Fondo de Cultura Económica-septiembre 1996.

STONE DOUGLAS,PATTON BRUCE, HEEN SHEILA:" Conversaciones difíciles" 1999. Grupo Editorial Norma

SUN TZU "El Arte de la Guerra" 1996.Editorial Troquel S.A

URY WILLIAM,BRETT JEANNE,GOLDBERG STEPHEN:"Como Resolver las Disputas. Diseño de Sistemas para reducir los costos del Conflicto" 1995 .Ed. Rubinzal-Culzoni Editores.

PROGRAMA: NEGOCIACIÓN AVANZADA PARA MEDIADORES – HERRAMIENTAS Y ESTRATEGIAS
PARA GESTIONAR SITUACIONES COMPLEJAS

ESCUELA DE MEDIACIÓN C.P.A.C.F.

PROGRAMA: NEGOCIACIÓN AVANZADA PARA MEDIADORES – HERRAMIENTAS Y ESTRATEGIAS
PARA GESTIONAR SITUACIONES COMPLEJAS

ESCUELA DE MEDIACIÓN C.P.A.C.F.