



COLEGIO PÚBLICO DE ABOGADOS DE LA CAPITAL FEDERAL

Escuela de Mediación

SEMINARIO IV– NEGOCIACIÓN

Curso de Formación Básica en Mediación Prejudicial, de 15hs (quince horas), homologadas por el Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación mediante Disposición Nº DI-2023-142154064-APN-DNMYMPRC#MJ.

PROPÓSITO DE LA CAPACITACIÓN

Capacitar en Negociación por ser 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 construyendo el acuerdo con las partes.

OBJETIVO GENERAL

Incorporar los fundamentos y el Método de Negociación para aplicar al desempeño de la persona mediadora.

PROGRAMA: **SEMINARIO INTRODUCTORIO IV: NEGOCIACIÓN**

ESCUELA DE MEDIACIÓN C.P.A.C.F.

OBJETIVOS y CONTENIDOS

UNIDAD 1
<p>Objetivos Específicos</p> <p>Aprender las ventajas y oportunidades de los distintos modelos de Negociación. Reconocer y aplicar los diferentes tipos de abordajes según el tipo de Negociación. Articular la negociación y los procesos de toma de decisiones.</p>
<p>Contenidos conceptuales</p> <p>Escuelas de Negociación: Integrativa, Colaborativa o por Intereses de Harvard, como así también la Transformativa de Bush y Folger y la Circular Narrativa de Sara Coob. Criterios y Elementos de la Negociación Colaborativa. Diferencia entre posiciones intereses y necesidades. El análisis del MAAN y su rol en la negociación. Manejo del poder. Diferencia sustancial entre Opciones y Alternativas La oferta, contraoferta, valor medio negociado, posiciones de reserva y regateo en la Negociación Distributiva o Competitiva.</p>
<p>Bibliografía Básica</p> <p>Aréchaga P. y Finkelstein A. (2020) Negociar derribando obstáculos. Buenos Aires. La Trama. Bush, Robert y Folger, Joseph. La promesa de Mediación, San Francisco, Jossey Bass,1994. Fisher, R; Ury,W y Patton, B. (1993). Sí de acuerdo: Cómo negociar sin ceder, Editorial Norma. Ury, W. (2007). El poder de un no positivo, Bogotá. Grupo editorial Norma. Ury, W. (2015). Obtenga el sí con uno mismo. Buenos Aires. Conecta.</p>
UNIDAD 2
<p>Objetivos Específicos</p> <p>Reconocer y aplicar elementos de Negociación que les permiten abarcar el procedimiento participativo en su totalidad. Analizar y elaborar estrategias.</p>
<p>Contenidos conceptuales</p> <p>Manejo de los Obstáculos en la Negociación. Técnicas y Herramientas para solucionarlos. Destrezas para aplicar en la Negociación Colaborativa. Análisis de Posiciones, Intereses y Necesidades. Criterios Objetivos. Opciones. Curva de Pareto (porción de álea) con casos prácticos.</p>
<p>Bibliografía Básica</p> <p>Aréchaga P. y Finkelstein A. (2020) Negociar derribando obstáculos. Buenos Aires. La Trama. Bush, Robert y Folger, Joseph. La promesa de Mediación, San Francisco, Josse y Bass,1994. Fisher, R; Ury,W y Patton, B. (1993). Sí de acuerdo: Cómo negociar sin ceder, Editorial Norma. Ury, W. (2007). El poder de un no positivo, Bogotá. Grupo editorial Norma. Ury, W. (2015). Obtenga el sí con uno mismo. Buenos Aires. Conecta.</p>

PROGRAMA: **SEMINARIO INTRODUCTORIO IV: NEGOCIACIÓN**

ESCUELA DE MEDIACIÓN C.P.A.C.F.

UNIDAD 3

Objetivos Específicos

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 Estratégica en las distintas etapas del proceso de Mediación.

Evaluar qué modelo de Negociación es el más adecuado en la toma de decisiones en distintas situaciones conflictivas.

Contenidos conceptuales

Manejo de los Obstáculos en la Negociación. Destrezas para aplicar en la Negociación: Colaborativa, Competitiva y Estratégica . Se desarrollará el concepto del proceso de Negociación. Lo Racional y lo Emocional.

Negociación Estratégica. Etapas. Análisis-Recoge y organiza información. Estrategia. Plan de Acción. Puesta en Escena- Discusión.

Se profundizará el concepto de Ética de los procedimientos y de los Resultados.

Bibliografía Básica

Aréchaga P. y Finkelstein A. (2020) Negociar derribando obstáculos. Buenos Aires. La Trama.

Bush, Robert y Folger, Joseph. La promesa de Mediación, San Francisco, Josse y Bass,1994.

Fisher, R; Ury,W y Patton, B. (1993). Sí de acuerdo: Cómo negociar sin ceder, Editorial Norma.

Ury, W. (2007). El poder de un no positivo, Bogotá. Grupo editorial Norma.

Ury, W. (2015). Obtenga el sí con uno mismo. Buenos Aires. Conecta.

EVALUACIÓN: DIAGNÓSTICA – FORMATIVA y FINAL

A. Bibliografía complementaria

Bazerman, M. y Neale M. (1993). La negociación racional. Buenos Aires. Paidós.

De Bono, E. (2008). Seis sombreros para pensar. Buenos Aires. Paidós.

Entelman, R. F. (2009). Teoría de Conflictos. Hacia un nuevo paradigma. Barcelona. Gedisa.

Fisher, R. y Ertel, D. (1998). Sí de acuerdo en la práctica, Editorial Norma.

Fisher, Kopelman y Kupper Scheneider (1996). Más allá de Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos. Buenos Aires, Granica.

Kritek, P. B. (1998). La negociación en una mesa desapareja. Buenos Aires, Granica.

Raiffa, H. (1991). El arte y la ciencia de la negociación. México. Fondo de Cultura

PROGRAMA: **SEMINARIO INTRODUCTORIO IV: NEGOCIACIÓN**

ESCUELA DE MEDIACIÓN C.P.A.C.F.

Económica. México.

Stone D, Patton B, Sheen, S: " Conversaciones difíciles" 1999. grupo Editorial Norma.

Sun Tzu "El Arte de la Guerra" 1996. Editorial Troquel S.A

Ury, W. (1993) Supere el no. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas. Ed. Norma.

PROGRAMA: **SEMINARIO INTRODUCTORIO IV: NEGOCIACIÓN**

ESCUELA DE MEDIACIÓN C.P.A.C.F.