



CÓMO NEGOCIAR PARA TRIUNFAR: FUNDAMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN EXITOSA

Introducción a la negociación

Curso avalado por la Dirección de Extensión Universitaria
Universidad Central de Venezuela

Contenido

CÓMO NEGOCIAR PARA TRIUNFAR: FUNDAMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN EXITOSA	2
Objetivos	2
Fundamentación	2
Dirigido a	3
Perfiles de ingreso y egreso de los participantes	3
Contenido	4
Perfil del docente	4
Estructura curricular por competencias	5
Estrategias de evaluación	6
Duración	7
Modalidad	7

CÓMO NEGOCIAR PARA TRIUNFAR: FUNDAMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN EXITOSA

Objetivos

Objetivo General

Presentar a los participantes las nociones fundamentales para comprender la negociación como un proceso natural y necesario para el logro de cualquier objetivo, personal y organizacional, y que se pueden adquirir herramientas que potencien y aumenten las habilidades adquiridas por cualquier negociador.

Objetivos específicos:

Al finalizar el curso los participantes tendrán podrán:

- Explicar la negociación como un proceso natural y cotidiano en la especie humana. Entender los diferentes tipos de negociación y sus potenciales resultados.
- Identificar el nivel de compromiso que los negociadores tienen, según el valor que tiene el objeto de la negociación.
- Explicar la negociación como un proceso que puede planearse y ejecutarse con pasos específicos.
- Utilizar las técnicas y herramientas presentadas para, siendo más conscientes, generar mejores resultados en sus procesos personales y profesionales de negociación.

Fundamentación

Si bien muchas personas negocian a diario, este curso se basa en la idea de que la mayoría no tiene conciencia de una metodología para hacerlo de manera efectiva.

El curso está diseñado para brindar a los participantes las herramientas y habilidades necesarias para convertirse en negociadores exitosos, independientemente de su experiencia previa.

La negociación es una habilidad esencial para el éxito en una amplia gama de áreas, incluyendo:

- **Los negocios:** Negociar mejores precios, condiciones y acuerdos.
- **Las relaciones personales:** Resolver conflictos, construir relaciones sólidas y lograr objetivos comunes.
- **La vida cotidiana:** Tomar decisiones informadas, obtener lo que se desea y aprovechar los potenciales conflictos.

Este curso es ideal para cualquier persona que quiera mejorar sus habilidades de negociación y lograr mejores resultados en todos los aspectos de su vida.

Dirigido a

- Público general, especialmente: gerentes y ejecutivos, líderes, empresarios y emprendedores
- Profesionales interesados en desarrollar sus habilidades para mejorar los resultados de sus organizaciones: productividad, rentabilidad, compromiso y bienestar.
- Coaches y consultores que quieran aumentar el valor agregado a sus clientes.
- Asesores comerciales y representantes de ventas, padres, estudiantes universitarios.

Perfiles de ingreso y egreso de los participantes

Perfil de ingreso:

- Individuos sin formación en negociación o con conocimientos básicos que desean adquirir herramientas y metodologías para optimizar sus procesos de negociación.
- Personas con experiencia y habilidades desarrolladas empíricamente, que buscan mejorar sus resultados en su vida personal y profesional.
- Profesionales de diversos ámbitos que negocian con regularidad, como gerentes, ejecutivos, líderes, emprendedores, asesores comerciales, representantes de ventas, padres y estudiantes universitarios.
- Personas con:
 - Interés en desarrollar habilidades de negociación efectivas para alcanzar sus objetivos.
 - Disposición para aprender nuevas técnicas y metodologías de negociación.
 - Capacidad para analizar situaciones complejas y tomar decisiones estratégicas.
 - Habilidades de comunicación e interacción interpersonal.
 - Actitud proactiva y orientada a la consecución de resultados.

Perfil de egreso:

- **Negociador consciente:** Persona que comprende la negociación como un proceso natural y necesario para el logro de objetivos, y que tiene las herramientas y habilidades para negociar de manera efectiva.
- **Planificador estratégico:** Persona que puede planificar y ejecutar una negociación con pasos específicos, utilizando técnicas y herramientas adecuadas.
- **Comunicador efectivo:** Persona que puede comunicarse de manera clara, concisa y persuasiva durante una negociación.
- **Escucha activa:** Persona que puede escuchar atentamente a la otra parte y comprender sus intereses.
- **Empático:** Persona que puede ponerse en el lugar de la otra parte y comprender sus puntos de vista.
- **Flexible:** Persona que puede adaptarse a diferentes situaciones y estilos de negociación.
- **Resolutivo de conflictos:** Persona que puede resolver conflictos de manera efectiva y llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos.

Contenido

1. Qué es la negociación

- Definición y conceptos clave de la negociación.
- Importancia de la negociación en la vida personal y profesional.
- Diferencias entre negociación, conflicto y cooperación.
- Tipos de negociación: colaborativa, competitiva, mixta.

2. Elementos de la negociación: factores y actores

- Factores que afectan el proceso de negociación: poder, información, tiempo, recursos.
- Actores involucrados en una negociación.
- Análisis del contexto y las partes involucradas en una negociación específica.

3. El proceso de negociación

- Etapas del proceso de negociación.
- Habilidades y técnicas para cada etapa del proceso de negociación.
- Estrategias de negociación efectivas.
- La comunicación y la emoción en la negociación.

4. Planificar la negociación: un modelo simple

- Pasos para planificar una negociación de manera efectiva.
- Identificación de las fortalezas y debilidades propias y de la otra parte.
- Desarrollo de alternativas de solución y estrategias de negociación.

5. Capacidades y competencias de un buen negociador

- Características y habilidades esenciales de un buen negociador.
- Habilidades blandas para negociadores fuertes.
- El liderazgo y la comunicación en las negociaciones.

Perfil del docente

Noel Enrique Martínez

Cuenta con una sólida formación en negociación, avalada por su experiencia académica y profesional.

A nivel académico, se ha preparado en las excelentes instituciones cursando programas de alto nivel: Diplomado en Negociación Estratégica (IESA-2014), curso de Negociación

desigual (ICAE), diplomado en Negociación, liderazgo e Influencia (*Massachusetts Institute of Technology* - MIT-2020). A la vez de una destacada y robusta experiencia profesional, desempeñándose en cargos de alta gerencia donde la negociación ha sido fundamental para su éxito.

En el ámbito profesional, Trabajó con las Fuerzas Especiales del Ejército de los Estados Unidos, donde desarrolló habilidades de negociación bajo presión. Ha sido consultor de programas de responsabilidad social empresarial y en procesos de transformación gerencial, donde ha utilizado la negociación para alcanzar acuerdos y colaboraciones. También ha asesorado procesos de negociación a nivel privado y público de manera exitosa.

En el campo docente, acumula más de 25 años de experiencia como formador en liderazgo, gerencia, coaching, negociación, entre otros. ha sido profesor de negociación en el IESA, el Centro Empresarial de Conciliación y Arbitraje (CEDCA), la UCV y en la Escuela Superior de la Universidad Marítima del Caribe.

Entrenador de coaching certificado como Master Coaching Trainer. Formado en Coaching Profesional, Organizacional, de Liderazgo y Neurolingüístico. Cocreador de la certificación en coaching organizacional y liderazgo de HCN World. También está certificado como promotor de bienestar y psicología positiva, practicante de Hipnoterapia Ericksoniana y Neurociencia aplicada a la educación.

Esta amplia formación en negociación, sumada a su experiencia práctica, lo convierten en un experto en la materia y en la persona ideal para guiar a los participantes del curso hacia el éxito en sus negociaciones.

Estructura curricular por competencias

Competencias genéricas:

- **Comunicación efectiva:**
 - Expresarse de manera clara, concisa y persuasiva, tanto oralmente como por escrito.
 - Escuchar atentamente y comprender las ideas y perspectivas de los demás.
 - Adaptar el estilo de comunicación a la audiencia y al contexto.
- **Pensamiento crítico:**
 - Analizar situaciones de manera objetiva y sistemática.
 - Identificar y evaluar la información relevante.
 - Formular preguntas y soluciones creativas.
- **Trabajo en equipo:**
 - Colaborar de manera efectiva con otros para alcanzar objetivos comunes.
 - Compartir responsabilidades y tomar decisiones en conjunto.
 - Gestionar conflictos de manera constructiva.
- **Resolución de problemas:**
 - Identificar y definir problemas de manera clara y precisa.
 - Generar alternativas de solución y evaluar sus pros y contras.
 - Implementar la solución elegida y evaluar su efectividad.

- **Adaptabilidad y flexibilidad:**

- Adaptarse a cambios inesperados y situaciones nuevas.
- Ser flexible y abierto a diferentes ideas y perspectivas.
- Manejar el estrés y la presión de manera efectiva.

Competencias específicas:

- **Comprensión de la negociación:**

- Definir y explicar los conceptos clave de la negociación.
- Diferenciar entre los diferentes tipos de negociación.
- Identificar los elementos que influyen en el éxito de una negociación.

- **Análisis del contexto y las partes involucradas:**

- Analizar el contexto en el que se desarrolla una negociación.
- Identificar los intereses, necesidades y prioridades de las partes involucradas.
- Evaluar el poder de negociación de cada parte.

- **Planificación de la negociación:**

- Definir objetivos claros y alcanzables para la negociación.
- Recopilar información y analizar la situación.
- Desarrollar alternativas de solución y estrategias de negociación.

- **Habilidades de negociación:**

- Comunicarse de manera efectiva durante la negociación.
- Escuchar atentamente a la otra parte y comprender sus puntos de vista.
- Utilizar técnicas de negociación efectivas, como la persuasión, el intercambio de concesiones y la presión.
- Manejar las emociones propias y ajenas durante la negociación.

- **Resolución de conflictos:**

- Identificar y comprender los diferentes tipos de conflictos.
- Utilizar técnicas de resolución de conflictos, como la negociación, la mediación y el arbitraje.
- Llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos para las partes involucradas.

- **Ética y responsabilidad profesional en la negociación:**

- Actuar de manera ética y responsable durante la negociación.
- Respetar los intereses y derechos de las demás partes.
- Cumplir con los acuerdos establecidos.

Estrategias de evaluación

Por la naturaleza del curso no se requieren estrategias de evaluación.

Se espera la participación activa de los alumnos durante las 30 horas del curso, especialmente en las actividades prácticas. Se requerirá que se alcance un mínimo de 80% de asistencia.

Duración

8 horas en una jornada o en dos medias jornadas.

Modalidad

Puede realizarse en cualquiera de las siguientes dos modalidades:

- Presencial
- Virtual
- Híbrido