

TÉCNICAS Y TÁCTICAS QUE DEFINEN
UNA BUENA ESTRATEGIA

TALLER DE NEGOCIACIÓN PARA MUJERES

A CARGO DE: UCA
(UNIVERSIDAD CATÓLICA DE BUENOS AIRES)

MODALIDAD: HÍBRIDA
5 ENCUENTROS VIRTUALES + 3 ENCUENTROS PRESENCIALES



INICIA

27

Agosto

PARA MÁS INFORMACIÓN COMUNICATE:
MPAEZ@ADENEU.COM.AR



**CENTRO PYME
ADENEU**
AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO DEL NEUQUÉN



CEDEM
CENTRO DE DESARROLLO ECONÓMICO DE LA MUJER



UCA
Pontificia Universidad Católica Argentina

**ESCUELA DE
NEGOCIOS**

**Pan American
ENERGY**

Energía responsable

Fundamentación:

Saber negociar es una herramienta de poder para consensuar soluciones en escenarios conflictivos. En este sentido, las habilidades de negociación son útiles para armonizar las relaciones internas y externas de la organización, un medio para la resolución pacífica de controversias que ayudan a mejorar el clima laboral y a potenciar la confianza de los proveedores, clientes y la comunidad en general.

Objetivos:

- Brindar los conocimientos en las tácticas y técnicas de la negociación para la construcción de acuerdos razonables, fruto de un pensamiento estratégico.
- Demostrar que la negociación es una herramienta vital para agilizar y fortalecer la toma de decisiones.
- Incorporar el glosario específico de la negociación para que la retórica colabore a generar una escucha activa, teniendo en cuenta que la comunicación reside no sólo en el contenido sino también en la forma de los mensajes.

Metodología:

El Taller utiliza una metodología que combina, a lo largo de los diferentes módulos, clases teóricas, desarrollo y resolución de ejercicios y casos aplicados.

- Clases teóricas: durante las mismas se abordan aspectos clave de la negociación, procurando que las participantes se familiaricen con diferentes herramientas y, al mismo tiempo, comprendan cómo adecuarlas para su empleo en el manejo de la empresa.
- Ejercicios y casos aplicados: la evaluación de situaciones reales fomenta la reflexión, intercambio de experiencias y empleo de herramientas de negociación. Durante el Programa, se discutirán ejemplos prácticos y casos aplicados utilizando como disparador situaciones reales de las propias participantes.
- Role play y dinámicas lúdicas: la introducción de dinámicas grupales creativas permite que los participantes se muevan de la zona de confort y afloran aquellas situaciones sobre las que hay que trabajar conscientemente para un mejor rendimiento personal y grupal.

Cronograma:

TALLER DE NEGOCIACIÓN PARA MUJERES				
Clase	Docente	Tema	Día	Horario
1	Autoridades Ministerio - PAE - EdN Alicia Caballero	Apertura protocolar (Presencial) Mujer empresaria: desafíos & oportunidades (Presencial)	Sábado 27/8/2022	10 a 16hs
2	Alicia Otano	Negociación & Comunicación (Virtual - Zoom)	Martes 6/09/2022	17 a 19hs
3	Alicia Otano	Negociación & Comunicación (Virtual - Zoom)	Martes 13/09/2022	17 a 19hs
4	Viviana Díaz	Negociación interna & externa (Virtual - Zoom)	Martes 27/09/2022	17 a 19hs
5	Viviana Díaz	Negociación laboral (Virtual - Zoom)	Martes 04/10/2022	17 a 19hs
6	Lorena Amarante	Negociación comercial (Virtual - Zoom)	Martes 11/10/2022	17 a 19hs
7	Alicia Otano	La líder y su entorno (Presencial)	Sábado 22/10/2022	10 a 16hs
8	Silvana Cerini	Fundamentos de la Negociación (Presencial)	Sábado 29/10/2022	10 a 16hs
	Autoridades Ministerio - PAE - EdN	Cierre del programa con Autoridades de PAE + Neuquén	Sábado 29/10/2022	16hs

Modalidad:

3 instancias presenciales y 5 instancias virtuales por plataforma Zoom de la Universidad.

Las clases presenciales se dictarán en **Sarmiento 802, Neuquén (Centro Pyme Adeneu)**.

Plan de estudios:

Mujer empresaria: desafíos y oportunidades

Duración: 2 horas

Contenidos:

- ¿Qué es ser una mujer empresaria actual?
- La mujer y el dinero.
- Desafíos y oportunidades que enfrentan: personales, familiares, socioculturales y de gestión del negocio. Empoderamiento femenino: ¿qué ventajas y dificultades genera?
- Importancia del rol femenino en la empresa familiar: las diferencias generacionales.

Negociación & Comunicación

Duración: 2 horas

Contenidos:

- Comunicación humana: la herramienta de éxito del negociador.
- Modelo OSAR: observador, sistema, acción y resultados. Las competencias conversacionales en la negociación.
- Modelaje de las emociones constructivas y tóxicas en el proceso de negociación. Mapa de desarrollo personal para gestionar las emociones.
- Cómo reaccionar ante situaciones difíciles: Técnicas comunicacionales para salir adelante luego de momentos de tensión.
- Metodologías comunicacionales de retroalimentación eficaz.

Fundamentos de la Negociación

Duración: 6 horas

Contenidos:

- Metodologías comunicacionales de retroalimentación eficaz. Negociación por posiciones e intereses.
- Las armas de una buena negociador.
- ¿Cómo obtengo información y cómo la utilizo? El valor de la negociación planificada.
- Cómo liderar la negociación y superar situaciones límites. Estrategia competitiva y colaborativa.
- Estilos de negociadores.
- Método Harvard de negociación.
- Diferencia al negociar por ser mujer (aprovechar / comprender las ventajas de ser mujer).

Plan de estudios: (cont.)

La negociación interna y externa

Duración: 2 horas

Contenidos:

- La negociación interna y externa.
- Métodos alternativos de resolución de conflictos. La Negociación, la Mediación y el Arbitraje. La percepción y persuasión como habilidades negociadoras.
- Las técnicas para resolver conflictos internos. El "no positivo". Actitudes sugeridas frente a las personas que siempre dicen "no".
- Mesas de negociación favorables y mesas de negociación defensivas. Actitudes que facilitan la cooperación.
- El acuerdo.
- Aportar valor intra empresa pero también al entorno social (Cámaras & Asociaciones).

Negociación laboral

Duración: 2 horas

Contenidos:

- Negociación laboral aplicada.
- Gestión adecuada de conflictos individuales, plurindividuales y colectivos. Los diferentes niveles de negociación.
- Cómo liderar la negociación laboral y superar situaciones límites. Negociaciones multipartes.

Negociación comercial

Duración: 2 horas

Contenidos:

- Las etapas de las decisiones de compra. Negociación con clientes: el uso de la persuasión. Negociación con proveedores.
- Negociaciones de precios (durante la pandemia se ejerce mayor presión a las mujeres que a los hombres para bajar los precios). Generar estrategias para instalar temas de discusión.
- Defender los espacios de la mujer (ampliar la temática para que no sea sólo por un tema de género que se lograron dichos espacios).

La líder y su entorno

Duración: 6 horas

Contenidos:

- El autoconocimiento como clave y el desarrollo capacidades propias de liderazgo.
- La líder y su relación con la innovación y la creación del cambio. El abandono del micromanagement.
- El coaching como herramienta de transformación. Conversaciones para la Acción.
- Empresas familiares: estrategias para ganar autoridad ante proveedores y/o clientes (cuando la mujer sucede en el cargo a roles masculinos marcados: su padre o marido).

CUERPO DOCENTE

Alicia Caballero

Licenciada en Economía y Doctora en Economía (Summa cum Laude) por la Pontificia Universidad Católica Argentina (UCA). Realizó The Mergers & Acquisitions Program en Warthon University y una Maestría en Finanzas en la Universidad del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (CEMA). Fue Decana de la Facultad de Ciencias Económicas de la UCA, publicó múltiples trabajos, entre los que se destaca "Economía Argentina en Presente y Futuro" (EDUCA). Además, es referente académico en la temática del desarrollo de las mujeres en el mundo de los negocios. En el ámbito profesional fue Directora del Banco de la Nación Argentina. Se desempeñó como Gerente de Capital para Pymes en la Sociedad Gerenciadora del Fondo Ilex. Además, fue Socia y Directora de la firma consultora Caballero & Asociados, especializada en asesoramiento financiero, compra y venta, valuación y gestión de empresas. Anteriormente, fue miembro de la Comisión Asesora del Sistema de Inversión en Capital de Riesgo (Secretaría de Ciencia y Técnica).

Silvana Cerini

Abogada en la Universidad de Buenos Aires y Magíster en Derecho Empresario en la Universidad Austral. Realizó los programas "Negotiation for Senior Executives and Dealing with Difficult People" y "Negotiating Complex Business Deals" en Harvard Law School. Además realizó el Seminario sobre Derecho Empresario en la Universidad de Pamplona, España y el Posgrado en Negociación en la Pontificia Universidad Católica Argentina (UCA). Publicó 4 libros a través de EDUCA cuyas temáticas están vinculadas a negociación y contratos comerciales. Además, es autora y guionista de videos propios sobre temas de "Negociación" que se exhiben durante las capacitaciones.

Alicia Otano

Licenciada en Psicología en la Universidad de Belgrano (UB), es Bachiller en Teología por la Pontificia Universidad Católica Argentina (UCA), donde también realizó el MBA.

Docente de "Ética en los Negocios" en los Posgrados de Escuela de Negocios UCA, el MBA y en carreras de grado de Facultad de Ciencias Económicas de la UCA, donde en la Facultad de Psicología también fue Profesora Protitular en Psicología Laboral. Miembro del cuerpo docente y Coach del Centro de Estudios e Investigación para la Dirigencia Agroindustrial (CEIDA) en la Sociedad Rural Argentina y dirige el Programa para la Dirigencia Empresaria Argentina "Liderazgo en Valores" de la Asociación Cristiana de Empresarios (ACDE). Docente en Escuela de Negocios de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE).

Es conferencista y disertante en Congresos & Exposiciones.

En el orden profesional, es Consultora independiente para organizaciones de primera línea en temas de coaching ejecutivo, formación gerencial, Calidad y mejora continua, entre otros. Con anterioridad, trabajó para Deloitte, Ernest & Young y Arthur Andersen.

CUERPO DOCENTE

Viviana Díaz

Abogada en la Universidad de Buenos Aires (UBA), Magíster en Derecho del Trabajo y Relaciones Laborales Internacionales en la Universidad Nacional Tres de Febrero (UNTREF) en donde también es Doctora en Derecho del Trabajo. En la Universidad de San Carlos de Guatemala (USAC) es Doctora en Derecho del Trabajo, Previsión Social y Derechos Humanos. Diplomada en Gestión de Talentos y Liderazgo, Universidad del Museo Argentino (UMSA). Certificada en Neurociencias Cognitivas. Buro Internacional de Neurociencias Cognitivas Aplicadas (BINCA) y United Nations Institute for Training and Research (UNITAR). En el ámbito docente se desempeña en Escuela de Negocios UCA en Programas Ejecutivos y como Directora del Diplomado Universitario en Gestión Sindical. Docente y Coordinadora Docente en Módulos de Negociación y Teletrabajo en la Maestría en Derecho del Trabajo y Relaciones Laborales Internacionales de la UNTREF, donde también es Coordinadora Diplomatura en Negociación y Teletrabajo. Fue docente y ocupó diversos cargos en la Facultad de Derecho de la UBA, como así también en organizaciones del sector público y privado. Participó en múltiples conferencias, publicado diversos libros y artículos a partir de los cuales recibió premios y reconocimientos. Se desempeña como Mediadora Prejudicial Mepre, Conciliadora Laboral en Derecho Individual y Plurindividual – SECLO, Conciliadora en Relaciones de Consumo COPREC. Es Coordinadora Comisión de Trabajo Conectado Remoto en la Asociación Argentina de Usuarios de la Informática y de las Comunicaciones. Asimismo, es Directora Académica y Co Founder: GNT Mentoría Neurodigital.

Lorena Amarante

Licenciada en Publicidad, posee un Posgrado en E-Business Management en la Universidad del Salvador – Georgetown University. Lorena es autora, oradora, emprendedora y una pionera del Marketing Digital. Por más de tres años fue Gerente Regional de Online Marketing en Despegar.com., uno de los 6 unicornios en Latinoamérica. A su vez, es co-fundadora de OM Latam, una compañía que ofrece cursos de capacitación en marketing digital para individuos y empresas. Es oradora internacional frecuente sobre los temas de Marketing digital y Redes sociales, ha sido invitada como expositora a diversas conferencias, como Women @ Google y el Congreso Iberoamericano Community Managers. Es también autora del libro “El Poder Oculto de tu Red”, y coautora de “Tendencias Tecnológicas”, “Glosario de Social Media Marketing” y “Mejor Marketing”.