



### Técnicas y Prácticas en la Negociación Internacional (2016b)

Plazo: 29 Ago 2016

---

Tipo:	Course
Ubicación:	Web-based
Fecha:	29 Ago 2016 to 30 Sep 2016
Duración:	4 Semanas
Área del programa:	Governance, , Public Finance and Trade
Sitio web:	<a href="http://www.unitar.org/pft/events">http://www.unitar.org/pft/events</a>
Precio:	800,00 US\$
Correo Electrónico del Centro de Coordinación del Evento:	pft-training@unitar.org

---

### ANTECEDENTES

Todo el mundo negocia algo o sobre algo cada día. Ya sea para afrontar algún reto en nuestra organización o para terminar una disputa. Una negociación exitosa significa conseguir lo que queremos sin ofender a la otra parte. Negociar no es una actividad excepcional o un conjunto de destrezas. Es un reto constante que se mejora practicándolo, analizándolo y revisándolo de forma continua. Cada negociación es diferente, pero los elementos básicos siempre son los mismos. Las técnicas y herramientas que proporciona este curso permitirán a los participantes convertirse en mejores negociadores, tanto en los casos en los que haya que

discutir sobre un asunto o varios, como en los que haya más de dos partes implicadas. Este curso de UNITAR sobre habilidades negociadoras ha sido especialmente diseñado para profesionales que trabajan a tiempo completo. Este curso forma parte del conjunto de cursos sobre negociación que UNITAR ha desarrollado para satisfacer las necesidades de funcionarios y profesionales en todo el mundo. Uno de sus componentes más importantes es el simulacro de negociación online, ya que ofrece a los participantes una perspectiva de las negociaciones internacionales gracias al intercambio de experiencias con personas del mismo nivel en todo el mundo y bajo la dirección de un experto en la materia.

## OBJETIVOS DEL APRENDIZAJE

El curso tiene por objeto:

- Definir los elementos básicos y teorías de las negociaciones internacionales;
- Aplicar estrategias de negociación adecuadas;
- Reconocer los procedimientos adecuados en negociación/procedimientos de arbitrariedad; y
- Recomendar a compañeros y organizaciones medidas para enfrentar negociaciones complejas.
- Definir los elementos básicos y teorías de las negociaciones internacionales;
- Aplicar estrategias de negociación adecuadas;
- Reconocer los procedimientos adecuados en negociación/procedimientos de arbitrariedad; y
- Recomendar a compañeros y organizaciones medidas para enfrentar negociaciones complejas.

## CONTENIDO Y ESTRUCTURA

Este curso se compone de los siguientes módulos:

- Módulo 1: Repaso a la Teoría de la Negociación
- Módulo 2: El ciclo de la negociación y consejos relacionados
- Módulo 3: Técnicas prácticas para mejorar la negociación
- Módulo 4: Simulación online de una negociación

## METODOLOGÍA

Con el objetivo de asegurar que el curso tenga el mayor alcance posible, éste será impartido de forma on-line (método e-learning). Los objetivos de aprendizaje se consiguen a través del uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC), que combinan el aprendizaje personal con un aprendizaje no lineal que promueve el desarrollo de las habilidades de todos los participantes. A su vez, con la intención de ofrecer a los alumnos/as la mayor flexibilidad posible, en cuanto a tiempo, espacio y planificación, el curso será impartido de manera asincrónica. Haciendo uso de la más reciente infraestructura tecnológica, UNITAR combina el estudio individual y la interacción online con el resto de los participantes. Durante el curso, los alumnos/as tienen la oportunidad de relacionar el material didáctico con situaciones reales por medio de las discusiones y de la interacción con el resto de sus compañeros.

Nuestra pedagogía, perfectamente adaptada para profesionales con jornadas a tiempo completo, ayudará a los participantes a avanzar por distintas experiencias en su estudio: absorción (mediante la lectura); acción (mediante las actividades); interacción (socializándose con los compañeros/as); empatía (al descubrir la realidad de cada uno).

## **PÚBLICO OBJETIVO**

Este curso online está dirigido a profesionales de todos los sectores y profesiones, incluidos: el gobierno, finanza pública, inversión, comercio, finanza corporativa, gestión de proyectos, hacienda, círculos académicos y la sociedad civil. Los participantes menos experimentados en la negociación aprenderán herramientas de negociación practicadas durante mucho tiempo y, los más experimentados, tendrán la oportunidad de revisar conceptos y técnicas fundamentales. Si en tu profesión tienes que realizar en alguna ocasión una negociación, este curso es perfecto para ti.

## **INFORMACIÓN ADICIONAL**

Una vez que se haya completado el curso en su totalidad y de forma satisfactoria, los participantes recibirán un certificado de parte de UNITAR.

*Las fechas del curso están sujeto a cambios.*

*La tarifa de inscripción al curso no es reembolsable, sino transferible a otro curso o participante y está sujeta a cambios en función de la política de precios de UNITAR.*