



unitar

United Nations Institute for Training and Research

Unitar Online Catalogue

UNITAR/MAEC: Técnica y Práctica en la Negociación Internacional

Type:	Course
Location:	Web-based
Date:	1 Oct 2010 to 31 Dec 2010 (To be confirmed)
Duration:	4 Weeks
Programme Area:	Public Finance and Trade
Website:	http://www.unitar.org/pft/elearning
Price:	\$0.00
Event Focal Point Email:	elearning@unitar.org
Partnership:	Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación de España (MAEC)

BACKGROUND

La negociación es tal vez una de las actividades principales que realizamos en nuestra vida profesional... y también en muchas otras facetas de nuestra vida. Consiste en una perspectiva que colorea todas nuestras acciones, no únicamente aquellas a las que llamamos específicamente "negociación". La negociación no consiste en una actividad excepcional o en un conjunto finito de habilidades; consiste en un reto continuo, el cual se verá beneficiado de la práctica, análisis y evaluación continua.

LEARNING OBJECTIVES

Este curso permitirá al alumno/a:

- Aplicar la práctica de la negociación en sus ámbitos profesionales y personales.
- Detectar y utilizar herramientas básicas de negociación.
- Enfrentar situaciones particulares por medio de la negociación.
- Aprender la teoría y práctica del ciclo de negociación

CONTENT AND STRUCTURE

Este curso está formado de los siguientes módulos:

Módulo 1: Teoría de la Negociación

Módulo 2: El Ciclo de Negociación y Otros Consejos Prácticos Relacionados

Módulo 3: Guías y Técnicas de Negociación

METHODOLOGY

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).

TARGETED AUDIENCE

Este curso online está dirigido a profesionales de distintos sectores, entre los que se incluyen el gobierno, finanzas públicas, inversión, comercio, finanzas corporativas, gestión de proyectos, hacienda, círculos académicos y sociedad civil. Los participantes menos experimentados en la negociación aprenderán herramientas de negociación practicadas durante mucho tiempo y, los más experimentados, tienen la oportunidad de revisar conceptos y técnicas fundamentales.

ADDITIONAL INFORMATION

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