

DIPLOMATURA EN
NEGOCIACIÓN
CÓMO PERSUADIR Y LOGRAR ACUERDOS
EN EL ÁMBITO LABORAL



Inicio: Mayo 2025

Company's Growth

It is a process to allow an and achieve the company an over other competitions. It analysis of a company's sales by acquiring and

A marketing strategy your sales outcomes
Opportunity

Business Company

123 Corporation (Spain) S.L.
Finglada Ave. Floor 00229
Tel: 123-456-789-0
Fax: 123-456-789-0

Bill to

21

of suscritor, LTD

Resque, Aliquet

ID: 9999

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

1234

INVOICE

Date

Invoice No. 888888

Customer ID 0000001

223

12

12

12

12

12

12

12

12

12

12

12

12

12

12

12

12

12

12

12

12

12

12



Descripción

- En la **Escuela de Negocios de UMSA**, creemos que la formación debe generar un impacto real en la vida profesional de nuestros estudiantes. Por eso, diseñamos esta **Diplomatura en Negociación**, una propuesta innovadora que te permitirá mejorar tus habilidades de negociación, optimizar tus interacciones laborales y adoptar herramientas prácticas de aplicación inmediata.
- A diferencia de otros programas, esta diplomatura está **orientada a la resolución de situaciones y problemáticas reales** que surgen en el ámbito profesional. Nuestro enfoque combina **clases en vivo con especialistas de primer nivel**, material audiovisual complementario y metodologías probadas para que puedas implementar lo aprendido desde el primer día.
- Además, contarás con el acompañamiento de docentes expertos, seleccionados no solo por su **trayectoria académica y profesional**, sino también por su capacidad para transmitir conocimientos de manera dinámica y efectiva.
- Si buscás una formación que transforme tu manera de interactuar y te brinde herramientas concretas para destacar en tu entorno laboral, esta diplomatura es para vos.

Cupos limitados.
Inscríbete hoy y da el próximo paso en tu carrera.

Modalidad

- Online sincrónica
- Las clases quedan grabadas
- Los materiales teóricos y prácticos estarán a disposición en el aula virtual del campus UMSA

Certificado

- Se otorgará Certificado UMSA a aquellos participantes que cumplan con el 70% de asistencia y aprueben los requisitos definidos por la dirección de la Diplomatura

Cronograma

- **Fecha de Inicio:** 7 de Mayo de 2025
- **Fecha de Finalización:** 25 de Junio de 2025
- **Día y horario:** Miércoles de 19 a 21 h
- **Carga horaria:** 16 horas en 8 semanas

Objetivos

- El **objetivo general** de la Diplomatura es brindar a los participantes herramientas avanzadas para negociar de manera estratégica y persuadir de manera eficaz, complementadas con técnicas de oratoria que potencien su impacto en contextos profesionales y laborales.

Contenidos

- Los contenidos están **divididos en dos bloques** bien diferenciados, donde en la primera parte se profundiza en la metodología de negociación y en la segunda parte, se abordan las mejores técnicas para agregar a nuestras capacidades de persuasión y oratoria, las cuales se pondrán en práctica y se combinarán con las técnicas para negociar mejor que se presentaron antes, logrando un cierre que muestre la interrelación entre todas las herramientas y métodos.

CLASE 1: NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA I

- **Objetivo General:** Presentar a los participantes métodos profesionales de negociación.
- **Contenidos:**
 - Introducción a la negociación estratégica.
 - Diferencias entre negociación distributiva e integrativa. Principales enfoques teóricos en negociación.
 - Características esenciales de los negociadores efectivos: Habilidades de comunicación.
 - Empatía y asertividad. Pensamiento crítico. Métodos para identificar intereses y posiciones de las partes.
 - Primeros pasos para el análisis crítico de casos de negociación.

CLASE 2: NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA II

- **Objetivo General:** Presentar a los participantes métodos profesionales de negociación.
- **Contenidos:**
 - Las etapas de una negociación.
 - Negociación en grupo vs. individual: Ventajas y desafíos de cada modalidad.
 - Roles y dinámicas en negociaciones grupales.
 - Factores que influyen en la negociación estratégica: Contexto cultural y organizacional.
 - Poder y autoridad en la mesa de negociación.

CLASE 3: PLANIFICACIÓN DE NEGOCIACIONES I

- **Objetivo General:** Aprender a adelantarse a los diferentes escenarios que se pueden presentar en una negociación, aplicando el análisis por elementos que la componen.
- **Contenidos:**
 - La importancia de la planificación en negociaciones estratégicas.
 - Análisis de los elementos clave de una negociación: MAAN (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado). ZOPA (Zona de Posible Acuerdo).
 - Intereses, posiciones y opciones.
 - Métodos para anticipar posibles escenarios y estrategias de las partes.
 - Técnicas para indagar intereses y necesidades: Preguntas abiertas y técnicas de escucha activa

CLASE 4: PLANIFICACIÓN DE NEGOCIACIONES II

- **Objetivo General:** Potenciar la creatividad para lograr mejores propuestas y alcanzar mejores acuerdos
- **Contenidos:**
 - Métodos para generar confianza y construir relaciones sostenibles.
 - Estrategias para proteger y fortalecer el vínculo en la negociación.
 - Identificación y manejo de intereses ocultos. Análisis de alternativas propias y de la contraparte:
 - Cómo evaluar propuestas con criterio estratégico.
 - Uso de herramientas visuales (matrices y diagramas)

CLASE 5: COMUNICACIÓN NO VIOLENTA

- **Objetivo General:** Desarrollar habilidades de comunicación que permitan construir relaciones basadas en la empatía, el respeto mutuo y la colaboración, reduciendo el conflicto y promoviendo entendimientos profundos en diferentes contextos.
- **Contenidos:**
 - Origen y fundamentos de la CNV (Marshall Rosenberg).
 - Principios básicos: empatía, respeto y claridad.
 - Diferencia entre comunicación violenta y no violenta.
 - Ejemplos prácticos de comunicación no violenta en la vida diaria.

CLASE 6: MANEJO DE EMOCIONES EN NEGOCIACIONES COMPLEJAS

- **Objetivo General:** Desarrollar la capacidad de reconocer, gestionar y utilizar las emociones propias y de los demás como una herramienta estratégica en negociaciones complejas, para promover acuerdos efectivos y relaciones sostenibles.
- **Contenidos:**
 - Las emociones en la negociación. Impacto en el comportamiento y resultados.
 - Reconocimiento de emociones propias y ajenas.
 - Disparadores emocionales comunes en negociaciones complejas.
 - Técnicas para regular emociones propias: Respiración consciente. Reencuadre cognitivo.
 - Estrategias para responder a las emociones de la otra parte.
 - Desarrollo de la empatía como habilidad clave para la negociación.

CLASE 7: TÉCNICAS AVANZADAS DE ORATORIA PERSUASIVA

- **Objetivo General:** Desarrollar habilidades de oratoria persuasiva para estructurar y presentar mensajes que impacten, influyan y generen conexión emocional con diferentes audiencias en contextos de negociación o conversaciones difíciles.
- **Contenidos:**
 - Estructuración de presentaciones persuasivas: Técnicas de storytelling y narrativas emocionales.
 - Recursos retóricos avanzados
 - Metáforas y analogías.
 - Repetición estratégica
 - Preguntas retóricas.
 - Dominio del lenguaje corporal y tono de voz.
 - Adaptación del discurso según la audiencia:
 - Identificación de necesidades y expectativas.
 - Ajuste del mensaje al contexto.

CLASE 8: NEGOCIACIÓN DE CIERRE

- **Objetivo General:** Realizar un ejercicio que englobe todo lo aprendido hasta este punto.
- **Contenidos:**
 - Herramientas y estrategias para el cierre efectivo
 - Técnicas de persuasión en la etapa final.
 - Cómo consolidar acuerdos duraderos.
 - Resolución de problemas frecuentes en la fase de cierre.
 - Evaluación del proceso de negociación
 - Identificación de aprendizajes y áreas de mejora.

Bibliografía

- Fisher, R., & Ury, W. (1991). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin Books.
- Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2020). *Negotiation*. McGraw-Hill.
- Deepak Malhotra, Max Bazerman (2013). *El negociador genial*.
- Raiffa, H. (2002). *The Art and Science of Negotiation*. Harvard University Press.
- Rosenberg, M. B. (2003). *Nonviolent Communication: A Language of Life*. Puddle Dancer Press.
- Goleman, D. (1995). *Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ*. Bantam Books.
- Shapiro, D. L. (2016). *Negotiating the Nonnegotiable: How to Resolve Your Most Emotionally Charged Conflicts*. Viking.
- Stone, D., Patton, B., & Heen, S. (2010). *Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most*. Penguin Books.
- Fisher, R., & Shapiro, D. (2005). *Beyond Reason: Using Emotions as You Negotiate*. Penguin Books.
- Carnegie, D. (1936). *How to Win Friends and Influence People*. Pocket Books. Gallo, C. (2014). *Talk Like TED: The 9 Public-Speaking Secrets of the World's Top Minds*. St. Martin's Press.
- Duarte, N. (2012). *Resonate: Present Visual Stories that Transform Audiences*. Wiley.
- Atkinson, M. (2008). *Lend Me Your Ears: All You Need to Know About Making Speeches and Presentations*. Oxford University Press.
- Reynolds, G. (2011). *Presentation Zen: Simple Ideas on Presentation Design and Delivery*. New Riders.



Mgtr. Ezequiel Fernández

Mediador, formado en la Escuela de Mediación del Colegio Público de Abogados de Buenos Aires. Magister en RRHH, FCE UBA. Entrenado en negociación por CMI-Harvard, en Cambridge, Massachusetts, EEUU. Posgrado en Gestión Humana de las Organizaciones, Facultad de Psicología UBA. Contador Público. Profesor de Negociación en grado y posgrado. Entrenador y consultor de negociadores. Profesional independiente, socio fundador de Visión y Estrategia Consultores.