

Curso virtual

NEGOCIACIÓN como estrategia de incidencia política

6 inicia
julio

Duración:
2 meses
20 horas
cátedra

Virtual:
campus y
clases
online

Capacitación para Argentina



Para dirigentes políticos, sociales y sindicales



Info
cursos@acep.org.ar



KONRAD
ADENAUER
STIFTUNG



ACEP

Asociación Civil
Estudios Populares

JUSTIFICACIÓN

Para un dirigente político es primordial contar con estrategias que le permitan analizar, diseñar y evaluar intervenciones conversacionales con la ciudadanía. La creación de espacios dialógicos diversos e inclusivos permite abordar las demandas de la sociedad a fin de dar respuestas legítimas y sustentables en el tiempo.

La negociación es una interacción comunicacional, en donde dos o más actores sociales -con intereses tanto comunes como opuestos-, intercambian información durante un periodo de tiempo, modificando su relacionamiento futuro mediante un acuerdo con miras a lograr la satisfacción total o parcial de sus intereses respectivos.

El presente curso ofrece pasos para abordar un proceso deliberado y sistémico dirigido a gestionar la influencia que los actores sociales en la construcción articulada de políticas públicas.

DESTINATARIOS

Dirigentes sociales y políticos que deseen incorporar técnicas para optimizar su desempeño, mejorando sus relaciones interpersonales, incrementando la motivación y el compromiso de los acuerdos en los que participan.

REQUISITOS

Conocimientos en PC, familiarizados con plataformas e-learning y plataforma Zoom. Disponibilidad horaria para las clases online.

OBJETIVO GENERAL

Introducir al dirigente político en la comprensión de la estrategia de “la negociación”, acercando a los ejes teóricos y prácticos desde un concepto colaborativo respetando las relaciones interpersonales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Incorporar herramientas prácticas de negociación que permitan obtener mejores resultados exitosos.
- Analizar situaciones difíciles en los relatos de las partes.
- Fortalecer nuevas narrativas de las partes.
- Incorporar técnicas para facilitar conversaciones difíciles para la construcción de acuerdos sustentables.

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA

El cursado cuenta con modalidad virtual (sincrónica y asincrónica), con una duración de 2 meses. Se llevará a cabo a través del Campus Virtual y plataforma Zoom de ACEP.

Se trabajará en base a una dinámica de seminario-taller, con clases teóricas y prácticas, generando la participación del asistente en cuanto al planteo de opiniones, debates y visiones personales acerca de los temas planteados.

APROBACIÓN

Luego de cada módulo dictado se deberá completar un cuestionario sobre los contenidos trabajados. Al finalizar el desarrollo de los contenidos del curso, se requerirá la realización de un trabajo integrador final.

PROGRAMA

Módulo 1

Definición de conflicto. Análisis y abordaje del conflicto como estrategia de incidencia política. Elementos que componen un conflicto. Dinámica del conflicto. Conductas y emociones frente al conflicto. La negociación como herramienta de incidencia política.

Módulo 2

Elementos comunicacionales de incidencia política y su integración en los procesos de negociación. Pautas para el desarrollo de una comunicación legítima entre partes. El lenguaje y sus funciones dialógicas. Promoción de conversaciones productivas. Técnicas y estrategias comunicacionales.

Módulo 3

Estilos de negociación. Tipos de negociación. Estilos de negociador. Negociación colaborativa. La negociación en equipo. Desarrollo de mesas de negociación como estrategia de incidencia política.

Módulo 4

Diseño del proceso de negociación. La planificación de la negociación. Creación de valor para generar acuerdos con alta incidencia política. La gestión del tiempo en la negociación. Training en negociación en base a estudios de caso.

BECAS

El curso cuenta con beca completa; no posee costo ni arancel. Las instituciones organizadoras han dispuesto 30 cupos que se otorgan bajo un proceso de postulación.

PROCESO DE POSTULACIÓN

Para acceder a una beca, debe **completar el formulario web** en calidad de **POSTULANTE**.

FORMULARIO WEB



Antes de iniciar el proceso, tenga a bien **leer detenidamente los campos**. Se le solicitará adjuntar su documentación (proceso obligatorio). Para ello debe tener una cuenta en Google (si no posee, consulte en [Crear tu cuenta de Google](#)).

DOCUMENTACIÓN SOLICITADA

El formulario web le solicitará adjuntar la siguiente documentación:

- Currículum vitae.
- Carta de recomendación (1 carilla). Quien escriba dicha carta será quien Ud. considere más apto para recomendarle. Debe contener fecha y estar firmada, y dirigida a las instituciones organizadoras.

FORMATO DE LOS ADJUNTOS: Word, PDF o imagen, no debe superar los 3 MB, no use signos en los nombres de sus archivos.

Plazo de cierre de la convocatoria y notificación: lunes 5 de julio hasta las 18 h.

Las instituciones organizadoras remitirán vía mail personalizado las **notificaciones de admisión y no admisión**.



Info
cursos@acep.org.ar

CRONOGRAMA

SEMANA	Plataforma	FECHA	ACTIVIDAD	CONTENIDOS
1	Zoom	Martes 6 de julio	Clase online 18 a 20.30 h	Definición de conflicto. Análisis y abordaje del conflicto como estrategia de incidencia política. Elementos que componen un conflicto. Dinámica del conflicto.
2	Campus	Desde el 12 al 16 de julio	Lectura y foro de intercambio	Conductas y emociones frente al conflicto. La negociación como herramienta de incidencia política.
3	Zoom	Lunes 19 de julio	Clase online 18 a 20.30 h	Elementos comunicacionales de incidencia política y su integración en los procesos de negociación. Pautas para el desarrollo de una comunicación legítima entre partes.
4	Campus	Desde el 26 al 30 de julio	Lectura y foro de intercambio	El lenguaje y sus funciones dialógicas. Promoción de conversaciones productivas. Técnicas y estrategias comunicacionales.
5	Zoom	Lunes 2 de agosto	Clase online 18 a 20.30 h	Estilos de negociación. Tipos de negociación. Estilos de negociador. Negociación colaborativa. La negociación en equipo. Desarrollo de mesas de negociación como estrategia de incidencia política.
6	Campus	Desde el 9 al 13 de agosto	Lectura y foro de intercambio	
7	Zoom	16 de agosto	Clase online 18 a 20.30 h	Diseño del proceso de negociación. La planificación de la negociación. Creación de valor para generar acuerdos con alta incidencia política. La gestión del tiempo en la negociación. Training en negociación en base a estudios de caso.
8	Campus	Desde el 23 al 27 de agosto	Lectura y foro de intercambio	

EQUIPO DOCENTE



Lic. María Isabel Chemez

Licenciada en Ciencia Política por la Universidad Nacional de Rosario (Argentina). Posgraduada en Ciencias Sociales por la Facultad Latinoamericana en Ciencias Sociales, FLACSO (Argentina). Mediadora egresada de INTERMED, Santa Fe. (Argentina). Master – Trainer en el Arte de la Programación Neurolingüística dictado por Casa de la Comunicación Humana. Certificación del Southern Institute of NLP, Florida, USA, 2011. Master Internacional en Coaching empresarial y Ejecutivo por el Instituto Internacional de Estudios Globales para el Desarrollo Humano, (España). Professional Coach, miembro del Comité Ético de la Asociación Euroamericana de Profesionales en Ciencias Sociales AEAPro. Coordinadora del Instituto Argentino de Innovación Social. Es docente universitaria. Asesora en Relaciones Institucionales. Posee amplia experiencia en desarrollo organizacional y consultoría. Desarrolla y facilita procesos de aprendizaje y transformación de personas y equipos, para potenciar el crecimiento y la efectividad organizacional.



Lic. Lucas Guillermo Sánchez

Licenciado en Ciencia Política por la Universidad Católica Argentina sede Paraná (Argentina). Master of Business Administration por el Instituto Universitario Europeo di Studi Sociali. (Italia) Máster en Evaluación de Políticas Públicas por la Universidad Internacional de Andalucía, (España). Experto en Técnicas de Negociación por la Universidad Nacional de Buenos Aires (Argentina). Counseling por el Bureau International d'etudes pour la paix et la résolution de conflicts. (Amberes, Bélgica). Senior Coach, miembro responsable de la Comisión de Expansión Institucional la Asociación Euroamericana de Ciencias Humanas y Sociales, (AEAPRO-España). Es Consultor y facilitador en actividades in company vinculadas al Liderazgo creativo, la planificación de los talentos humanos y el diseño de metodologías de evaluación de desempeño.



NEGOCIACIÓN

como estrategia de

incidencia política

 Info
cursos@acep.org.ar

QUIÉNES SOMOS

La **Fundación Konrad Adenauer** es una institución política alemana con más de 130 oficinas y proyectos en todo el mundo. Contribuye a fomentar la democracia, el estado de derecho y la economía social de mercado. Desde 1964 trabaja en Argentina desarrollando propuestas destinadas a brindar oportunidades de formación política y asesoría, bajo la orientación de los principios de libertad, justicia y solidaridad. El objetivo principal es el fortalecimiento de los sistemas democráticos, de sus instituciones y actores a través de la cooperación con diversas organizaciones contrapartes.

Fundación Konrad Adenauer
Suipacha 1175 piso 3 - C1008AAW
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
República Argentina
Tel.: (+ 54 11) 4326 2552-114
Fax: (+ 54 11) 4326 9944
www.kas.de/argentinien

La **Asociación Civil Estudios Populares** es actualmente socia principal en Argentina de la Fundación Konrad Adenauer. Con 21 años de trabajo conjunto, ambas organizaciones brindan formación política y ciudadana en todo el país. ACEP tiene por objetivo principal difundir los valores del humanismo cristiano y promover el fortalecimiento de las instituciones democráticas y el federalismo, labor que realiza a través de sus filiales radicadas en diversas localidades en 21 provincias del país.

Asociación Civil Estudios Populares
Paraná 754 - 2° A - C1017AAP
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
República Argentina
Tel.: (+ 54 11) 4811 9905
www.acep.org.ar

