

<b>Nombre del curso</b>	<b>La negociación según el Modelo de Harvard</b>
<b>Descripción del curso</b>	<p>No pasa ningún día en que el ser humano no negocia, sea en lo pequeño o en lo grande. Sin embargo, no es fácil hacerlo bien. Con las estrategias estandarizadas que la mayoría de gente usa, muchas veces los resultados son insatisfactorios. Por eso vale desarrollar y aprender estrategias de negociación alternativas para facilitar llegar a mejores acuerdos, que - a lo mejor – son ventajosos para todo las partes de una negociación.</p> <p>El seminario se dictará de manera interactiva, es decir que los estudiantes participaran en varias prácticas de negociaciones. Para profundizar el tema, al final del seminario los estudiantes tienen que preparar una negociación de forma más amplia e investigar en un trabajo por escrito un tema relacionado.</p> <p>La evaluación de los estudiantes se contempla en la participación en clase, la presentación de la negociación y en la elaboración de su trabajo por escrito.</p>
<b>Objetivos</b>	<p><b>Objetivos Generales.</b></p> <p>En la mayoría de los casos las personas utilizan estrategias de negociaciones en las cuales predeterminan su posición y después en un regateo tratan de lograr su posición. Como ambas partes tratan de lograr su posición los conflictos son inevitables. Por lo contrario, con las estrategias alternativas basadas en el “Harvard Negotiation Project” no se negocia sobre posiciones si no sobre intereses tratando de llegar a acuerdos más adecuados para todas las partes de la negociación.</p> <p>Por lo tanto el objetivo del Curso es enseñar estas estrategias alternativas para mejorar las habilidades en negociación.</p> <p><b>Objetivos Específicos.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conocer a las diferentes estrategias de negociación.</li> <li>2. Auto-análisis de su propio estilo de negociar.</li> <li>3. Aprendizaje de la estrategia de negociación del estilo “Harvard”.</li> <li>4. Aplicación práctica del método.</li> <li>5. Aprendizaje de analizar situaciones en negociaciones y desarrollar soluciones creativas.</li> </ol>
<b>Contenidos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducción a las diferentes teorías de “negociar”</li> <li>2. Un Auto Análisis: El propio estilo de “negociar”</li> <li>3. Presentación del modelo de negociación de la Universidad de Harvard</li> <li>4. Aplicación del modelo de negociación de Harvard en un caso real</li> <li>5. Aplicación del modelo de negociación de Harvard en un</li> </ol>

	<p>caso real</p> <p>6. Aplicación del modelo de negociación de Harvard en un caso real</p> <p>7. La Mediación según Harvard</p>
<b>Modalidad de evaluación</b>	<p>1. Exposiciones orales de los estudiantes.</p> <p>2. Pruebas escritas.</p>
<b>Bibliografía</b>	<p><b>Básica:</b></p> <p>- Roher Fisher, William Ury y Bruce Patton, Sí de Acuerdo!, Como negociar sin ceder, Editorial Norma, año 1993, Barcelona.</p>
	<p><b>Recomendada:</b></p> <p>- William Ury, Supere el No!; Como negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles, Ediciones Gestión 2000, año 2007, Barcelona.</p>