

Curso de Bases de la Negociación para Directivos

Información General

Fecha de inicio: 03/09/2026

Frecuencia: Semanal

Carga horaria por clase: 90 min

Presentación

El conflicto forma parte de la vida y en algunas ocasiones puede ser un factor de progreso. Denominamos resolución de conflictos al conjunto de técnicas y habilidades que se ponen en práctica para buscar la mejor solución, no violenta, a un conflicto, problema o malentendido que existe entre dos o más personas. Por otro lado, negociar es una actividad o método por el que dos o más partes interesadas en un asunto, acuerdan una pautas y buscan un acuerdo que satisfaga los intereses de cada uno. Entonces podemos decir que la negociación es un proceso por el cual las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta, buscan ventajas individuales o colectivas o procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses mutuos. Este curso está orientado a satisfacer las necesidades de conocimientos y aprendizaje de técnicas de resolución de conflictos y negociación.

Objetivos Generales

Examinar los fundamentos de la resolución de conflictos a través del proceso de feedback y la inteligencia emocional, desarrollando habilidades de negociación mediante la incorporación de técnicas para negociar eficazmente.

Objetivos Específicos

- Identificar las fases que componen un proceso de negociación y cómo afrontarlas.
- Describir la naturaleza del conflicto dentro de la empresa y los estilos a la hora de resolverlos.
- Identificar e implementar eficazmente las técnicas de negociación.
- Analizar en profundidad los conceptos básicos relacionados con la negociación.

Destinatarios

- Curso dirigido a directivos de organizaciones y público en general que deseen incorporar los conocimientos imprescindibles sobre la resolución de conflictos y la negociación.

Plan de Estudios

Módulo 1: Bases de la negociación para directivos

- Resolución de conflictos
- Negociación: concepto e ideas fundamentales
- Habilidades básicas para ser un excelente negociador

- Estrategias y técnicas de negociación

Bibliografía

- Fried Schnitman, D. (2000). Resolución de conflictos: nuevos diseños, nuevos contextos. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Fisher, R., Patton, B., & Ury, W. (1993). Si ... de acuerdo!: cómo negociar sin ceder. Buenos Aires: Editorial Norma.
- Fisher, R., & Ertel, D. (1998). Si... de Acuerdo! en la Practica. Buenos Aires: Editorial Norma.
- Ponti, F. (2007). Caminos de la negociación, Los: Personas, estrategias y técnicas. Buenos Aires: Ediciones Granica.

UTN.BA Campus Online — Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Buenos Aires

Mozart 2300, C1407 CABA, Argentina • +54 11 4867-7500 • campus@frba.utn.edu.ar

Documento generado el 23/07/2026 15:08 • UUID: 090a9c8b-b790-4fe8-84d4-2dd477654799