

**Programa Ejecutivo en Negociación
y Manejo del Conflicto**
Executive Training Program



Reconocimiento Internacional de la Excelencia

ESADE es una escuela de negocios reconocida en todo el mundo por la gran calidad de todos sus programas. Es la primera escuela de negocios en España, y una de las escasas en Europa acreditadas por las tres organizaciones de formación directiva de más prestigio en todo el mundo:

- **The Association to Advance Collegiate Schools of Business, AACSB International.**
- **European Foundation for Management Development, EFMD.**
- **Association of MBAs, AMBA.**

Pero, por encima incluso de las posiciones destacadas en los rankings, el reconocimiento que realmente nos avala es el de los más de 35.000 antiguos alumnos en todo el mundo, que ocupan puestos de responsabilidad en empresas y organismos tanto públicos como privados. Ellos son, sin duda, nuestra mejor recompensa.

ESADE en los Rankings

1º

THE WALL STREET JOURNAL

“La primera escuela de Europa en Executive MBA.”

Septiembre 2008

2º

AMÉRICA ECONOMÍA

“La segunda de Europa en Executive Education.”

Noviembre 2009

4º

BUSINESS WEEK

“La cuarta de Europa en Executive Education.”

Noviembre 2009

3º

FINANCIAL TIMES

“La tercera del mundo en Custom Programs.”

Mayo 2010

PROGRAMA EJECUTIVO EN NEGOCIACIÓN Y MANEJO DEL CONFLICTO

OBJETIVOS

Este programa ejecutivo fue diseñado para ofrecer una profunda y sólida formación orientada a reforzar las habilidades de negociación y manejo del conflicto. Su finalidad es proveer herramientas centradas en los desafíos de negociación específicos de las organizaciones actuales, para incrementar la efectividad e impactar directamente en el negocio de la compañía.

METODOLOGÍA

La metodología de trabajo durante la actividad será **vivencial y participativa**.

El foco del programa está orientado a que los participantes reciban una formación que los apoye directamente en sus prácticas profesionales. Se trabajará por lo tanto con actividades vivenciales (dramatizaciones, roleplays, análisis de casos prácticos, uso de cámara y video) basadas en escenarios propios de la realidad laboral de los participantes.

A través de esta práctica, complementada con instancias de feedback y autorreflexión, se buscará que los participantes iluminen oportunidades concretas de mejora en la manera en que manejan habitualmente sus negociaciones y situaciones de conflicto en el trabajo, y que refuercen sus habilidades interpersonales y su capacidad de liderazgo frente al conflicto.

El programa integra la presentación de desarrollos contemporáneos y mejores prácticas del campo de la negociación y el manejo del conflicto en organizaciones a partir de casos, testimonios y ejercicios.

Está estructurado en 2 módulos temáticos, que permiten ofrecer una propuesta completa y flexible a la comunidad de ejecutivos de empresas y organizaciones locales e internacionales.

PARTICIPANTES

Dirigido a toda persona interesada en fortalecer sus habilidades de negociación y manejo del conflicto en la organización. Especialmente personas a cargo de la coordinación de equipos de trabajo, y aquellas que desempeñan un rol desde el cual se abordan negociaciones complejas y/o para quienes la prevención y el manejo del conflicto en la organización resulta clave.



Estructura del Programa

Programa abierto de 2 módulos temáticos que comprenden 6 workshops teórico-prácticos cada uno.



Módulo 1

NEGOCIACIÓN CREATIVA

WORKSHOP 1

Introducción al programa

WORKSHOP 2

Distribución y creación de valor en la negociación

WORKSHOP 3

Estilos y habilidades de negociación

WORKSHOP 4

Manejo del conflicto

WORKSHOP 5

La negociación entre múltiples partes

WORKSHOP 6

Clínica de casos

- » Supuestos que inciden en la definición de objetivos y estrategias de negociación.
- » Modelo de Harvard y desarrollos contemporáneos.
- » Enfoques distributivo y colaborativo.
- » Análisis de casos prácticos.
- » Manejo de Tácticas Difíciles.
- » Identificación de los diversos estilos de negociación.
- » Oportunidades de mejora en la preparación, conducción y revisión de una negociación.
- » La negociación en escenarios en los que coexisten varios actores, intereses y criterios.
- » Mapeo de actores y planificación de reuniones.
- » Análisis de casos que reflejen los siguientes escenarios:
 - Conflictos entre mandos medios de una organización.
 - Negociaciones con representantes gremiales.
 - Desacuerdos con clientes y/o proveedores internos.

Módulo 2

DESARROLLO PERSONAL Y PROFESIONAL DEL NEGOCIADOR

WORKSHOP 1

Las emociones en la negociación

WORKSHOP 2

Habilidades de mediación para líderes

WORKSHOP 3

Construcción de consenso

WORKSHOP 4

Redes, capital social e influencia en la organización

WORKSHOP 5

Desequilibrio de poder y otros desafíos en la negociación

WORKSHOP 6

Integración y cierre del programa

- » Las emociones antes, durante y después de la negociación.
- » Sesiones de feedback sobre habilidades interpersonales.
- » Habilidades de mediación para líderes.
- » Metodologías de construcción del consenso.
- » El conflicto en reuniones de equipo: facilitación de dinámicas de participación productivas.
- » Las redes, el capital social y su relevancia para la influencia personal en la organización.
- » Abordaje del conflicto entre una organización y actores de la comunidad.
- » El poder en la negociación. La interacción con representantes de grandes oligopolios.

Profesores



Julián Lichtmann

Sociólogo de la Universidad de Buenos Aires, MEd de la Universidad de Bristol, Inglaterra, especialista en la coordinación de grupos y el aprendizaje de adultos. Estudió con David Mearns en la Universidad de Strathclyde, en Escocia, y se formó con Marshall Rosenberg en el área de mediación, negociación y manejo del conflicto. Trabajó en este campo como consultor de empresas familiares y colaboró en programas de formación de líderes comunitarios. Actualmente, participa como socio de la Consultora Ingouville&Nelson, en el marco de la cual ha intervenido como consultor de equipos de trabajo y diseñado y dictado cursos de capacitación sobre negociación y manejo del conflicto en empresas y organizaciones como Telecom, BID, Mc Cain, Petrobras, Basf, PAE, Toyota, Pago Fácil, Cencosud, Repsol, Roche, Coca Cola FEMSA, Telefónica, La Nación, Avon, Banco Galicia, HSBC y Banco Comafi.

Francisco Ingouville

MPA de Harvard University, donde asistió en 1996 como Mason Fellow concentrando sus estudios en negociación, mediación y construcción de consenso. Ha trabajado como mediador en los juzgados de Massachusetts, como profesor del Program for Young Negotiators, y como colaborador de las organizaciones Consensus Building Institute y Conflict Management International Group. Socio fundador de la Consultora Ingouville&Nelson, actualmente trabaja como asesor en negociaciones y profesor en Argentina, EEUU, Venezuela, Costa Rica, Ecuador, Holanda, Uruguay, Paraguay, y Chile al servicio de organizaciones como Naciones Unidas, Harvard University, Fundación Ambiente y Recursos Naturales, Fundación Futuro Latinoamericano, Banco Mundial, BID, Shell, FLACSO, y otras. Ha publicado los libros “Del Mismo Lado” (Grijalbo), y “Relaciones creativas” (Gran Aldea) traducido al inglés y publicado en Gran Bretaña y EEUU por Sage Publications.

Patricio Nelson

Especialista en aprendizaje organizacional y resolución de conflictos en contextos laborales, ha estudiado coaching organizacional en Chile, con Juan Vera y Verónica Virgilio, y facilitación de conflictos con Phil MacArthur y Robert Putnam, discípulos de Chris Argyris, en los EE.UU. Es BA de la Universidad de Harvard. También realizó una Maestría en Estudios de Asia y África en El Colegio de México, y cursó un doctorado en la misma especialidad. Ha trabajado en empresas privadas y consultoras en Venezuela, Argentina, y México. Socio fundador de la Consultora Ingouville&Nelson, desde 1998 ha diseñado y dictado cursos de capacitación en resolución de conflictos, ética, y negociación en distintas empresas y organismos, como Telecom, Motorola, Aguas Argentinas, CTI, Roche, Osde, PAE, Boehringer Ingelheim, Banco Francés, PanAmerican Energy y Banco Nación.

Natalia Bernardoni

Abogada. Mediadora. Master en Gestión y Resolución de Conflictos por la Universidad de Barcelona. Master de Mediación Europea por el Institute Universiter Kurt Bosch, Suiza. Coordinadora del proyecto de Mediación Sanitaria en el sistema sanitario Catalán. Coordinadora del Master en “Mediación en organizaciones de salud. Consultoría en gestión de conflictos”. Coordinadora del Postgrado en Mediación Organizaciones Complejas, Universidad de Barcelona.

MÁS INFORMACIÓN:

admisionesba@esade.edu

Tel. +54 11 4747 1307

www.esade.edu/buenosaires



Buenos Aires

Av. del Libertador 17175
Beccar – San Isidro (B1643CRD)
Buenos Aires – Argentina
Teléfono: +54 11 4747 1307
exedBA@esade.edu
www.esade.edu/buenosaires

Barcelona

Av. Esplugues, 92-96
08034 Barcelona-España
Teléfono: +34 932 804 008
Fax: +34 932 048 105
exedBCN@esade.edu
www.esade.edu/exed

Barcelona · Sant Cugat

Av. de la Torreblanca, 59
08190 Sant Cugat, Barcelona
Teléfono: +34 932 806 162
www.esadecreapolis.com

Madrid

Mateo Inurria, 25-27
28036 Madrid-España
Teléfono: +34 913 597 714
Fax: +34 917 030 062
exedMAD@esade.edu
www.esade.edu/exed
