

PROGRAMA 2018

I. IDENTIFICACIÓN

**NOMBRE DE LA ASIGNATURA:
TECNICAS DE NEGOCIACIÓN (MODELO HARVARD)**

II. PROFESOR

Cielo Alarcón

Magíster en Políticas Educativas UDD, Magister en Psicología Organizacional UAI, Diplomado en Gestión del Cambio e Innovación Universidad de Chile. Psicóloga UAHC.

III. OBJETIVO GENERAL

Comprender a cabalidad un proceso de negociación. Desarrollando herramientas prácticas y habilidades que permitan negociar con la mayor eficacia.

Reconocer el propio estilo de negociación y optimizarlo a partir de las herramientas que se le entreguen. Preparar una Negociación y Desarrollar un plan efectivo de negociación.

IV. METODOLOGÍA GENERAL DEL CURSO

Las clases tendrán un desarrollo expositivo por parte del profesor considerando una participación activa y reflexiva del alumno en el transcurso de la clase.

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Definición de Negociación
2. Los Siete Elementos del Modelo de Negociación de Harvard.
3. Los Intereses: ¿Qué es lo que las Partes quieren?
4. Las Opciones
5. Las Alternativas y el “Best Alternative to a Negotiation Agreement – BATNA”.
6. ¿Qué sucede si no llegamos a acuerdo?
7. La Legitimación.
8. La Comunicación.
9. Las Relaciones
10. Los Compromisos

VI. EVALUACIÓN

La nota final del curso se obtendrá por la realización de un trabajo grupal en la cual tendrán que poner en práctica la resolución de un caso de negociación y presentar al finalizar el curso.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Harvard Business School Publishing. Negotiating Outcomes
- Best Alternative to a Negotiated Agreement | Negotiation Experts
- Fisher and Ury, Roger and William (2011). Getting to YES. Penguin Books. pp. 1-170. ISBN 978-0-14-311875-6.
- Myerson, Roger B. «Nash Equilibrium and the History of Economic Theory». Nash Equilibrium and the History of Economic Theory. Journal of Economic Literature. Consultado el 1 de octubre de 2012.
- Hawkins and Steiner, Jeff and Neil. «The Nash Equilibrium Meets Batna». Gamed Theory Varied Uses in ADR. Harvard University Press.
- Nolan-Haley, Jaqueline M (2001). Alternative Dispute Resolution in a Nutshell. Thomson West. pp. 39-50.
- Gulliver, P.H (1979). Disputes and Negotiation: A Cross Culture Perspective. Academic Press. p. 287.
- Morris, Michael W.; Gelfand, Michele J. (2004). «Cultural Differences and Cognitive Dynamics: Expanding the Cognitive Perspective on Negotiation». En Gelfand, Michele J.; Brett, Jeanne M. The Handbook of Negotiation and Culture. Stanford University Press. pp. 45-70.