



COLEGIO DE INGENIEROS DEL PERÚ

CONSEJO DEPARTAMENTAL DE LIMA  
INSTITUTO DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
DE INGENIERÍA - IEPI



IEPI

CURSO

# Negociaciones

INICIO

17 noviembre  
7:30 a 9:30 p.m.

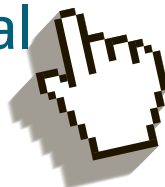
PLATAFORMA



Inscripciones:

Plataforma del Campus Virtual

[www.cdlima.org.pe](http://www.cdlima.org.pe)



Informes: [iepi.informes@ciplima.org.pe](mailto:iepi.informes@ciplima.org.pe)



## CURSO

# Negociaciones

### Objetivo del curso:

Aprender sobre teoría del conflicto/negociación, modelos de negociación, tácticas de negociación integrativa y más. Descubriendo cómo planificar una negociación efectiva y cómo manejar las emociones durante el proceso. También explorar la metodología utilizada en compras estratégicas para obtener mayor beneficio en ambas partes, además tener la oportunidad de desarrollar habilidades a través de ejercicios y casos prácticos.

### Participantes:

Ingenieros, profesionales, gerentes, directores de empresas interesados en mejorar sus tácticas de negociación efectiva.

### Programación del curso:

**Modalidad del Curso:** Online. Plataforma Moodle. Teórica-práctica.

**Horas del curso:** 16 horas, 2 horas c/día.

**N.º sesiones:** 8.

**Clases:** martes y viernes de 7:30 p.m. a 9:30 p.m.

**Inicio de clases: Viernes 17 noviembre 2023**  
**Término de clases: Martes 12 diciembre 2023**

## Expositores:



**Dra. Silvia Salazar  
Llerena**

Doctora en Ciencias de la Educación. Ingeniera de Sistemas y Computo – UPIGV. Especialista en Recursos Humanos. Maestra en Gestión de Tecnologías de la Información – Maestra en Investigación Universitaria y Docencia. Docente Universitaria. – Investigadora. Experiencia en el ámbito de la Gestión Pública y Gestión de Tecnologías para la Educación Virtual.



**Dr. Fernando Emilio  
Escudero Vílchez**

Doctor en Ciencias de la Educación, Maestro en Investigación y Docencia Universitaria, Ingeniero de Sistemas. Experiencia en gestión y cátedra universitaria en pregrado y posgrado. Creador y desarrollador de plataformas de aprendizaje, motivador y facilitador apoyando el trabajo colaborativo y en equipo. Creativo e innovador buscando aumentar la productividad de las organizaciones.



# Negociaciones

## Unidad I

### 1.1. Introducción al curso Teoría del Conflicto

- Definición de conflicto y conflicto organizacional
- Conflicto versus desempeño organizacional
- Modelo de Pondy: Dinámica del conflicto
- Resolución de conflictos: Toma de decisiones
- Resolución de conflictos: Escucha activa

### 1.2. Conceptos Principales Negociación: Contexto base y definición

- Negociación: Contexto base y definición
- Negociación: Conciliación, arbitraje
- ¿Cuándo negociamos?
- Estilos de negociación
- Dilema del prisionero

### 1.3. Conclusiones

## Unidad II

### 2.1. El modelo distributivo

- El modelo distributivo "repartiendo la torta"
- El modelo distributivo Zona de negociación positiva
- El modelo distributivo Zona de negociación negativa
- Factores que determinan el cambio de negociación distributiva a integrativa
- El modelo distributivo BATNA / MAAN
- El modelo distributivo: El poder
- El modelo distributivo: Reflexiones sobre poder: sindicatos
- El modelo distributivo: Reflexiones sobre poder; ¿en qué caso tienes más poder que el banco?
- Estrategias de la negociación distributiva
- Estrategia de la persuasión en negociaciones distributivas
- Para afectar la estructura del proceso de negociación
- Para afectar a las personas
- Para afectar el espacio o entorno de la negociación
- Para afectar el tiempo de negociación
- Críticas a la negociación distributiva
- Negociación extorsivas, disruptivas, inescrupulosas, polémicas
- La Escucha Activa, importante herramienta para lograr acuerdo
- Beneficios de la escucha activa
- Reglas para escuchar bien
- Técnicas de escucha activa
- Test Escucha Activa
- Ejercicio simple para autoevaluación de la capacidad de escucha
- GrupoThink

## Unidad III

### 3.1. Negociación Integrativa

- Modelo integrativo
- Manejo de las diferencias
- Arribando al Sí sin conceder
- Tácticas de negociación integrativa
- Dificultades del modelo
- Recursos educativos relacionados al tema
- Conclusiones

PLATAFORMA



## Inversión:

■ Ingenieros habilitados	S/180.00
■ Ingenieros no habilitados	S/280.00

### Informes

[iepi.informes@ciplima.org.pe](mailto:iepi.informes@ciplima.org.pe)

### Inscripciones

Plataforma del Campus Virtual

[www.cdlima.org.pe](http://www.cdlima.org.pe)

