



CURSO 2024

DE POSGRADO PROFESIONAL

Comunicación y negociación en obras

DOCENTE RESPONSABLE

Lic. Emanuel Berardi

Licenciado en Administración (FCE-UNLP), Magíster en Ciencias Sociales (FAHCE-UNLP), Diplomado en Diseño de Aulas Virtuales (UDE). Profesor Universitario (UDE), Jefe de Trabajos Prácticos en "Dirección Estratégica de Recursos Humanos (FI-UNLP)" y "Negociación Efectiva y Resolución de Conflictos (FCE-UNLP)", Director de Tesis de grado en temas de RRHH (FCE-UDE), Docente de Nivel Secundario y Terciario en Economía y Ciencias Sociales. Ha trabajado 15 años en la industria petroquímica, participando de los negocios de Química, Fertilizantes, Combustibles y Lubricantes.

FECHA DE INICIO

9 de septiembre

DÍAS Y HORARIOS

Lunes y Jueves
de 18:00 a 21:00hs

CARGA HORARIA

18 horas

Más Información



OBJETIVOS

Que los participantes adquieran herramientas elementales de Comunicación y Negociación, para aplicar durante la ejecución de obras. Aportar herramientas para la rápida identificación de posibles conflictos, y los caminos de su solución.

Facilitar a los participantes las metodologías para llevar adelante comunicaciones efectivas con todos los involucrados: trabajadores, proveedores, clientes, familias, vecinos, etc.

Motivar la inquietud y curiosidad de los alumnos para que comprendan la importancia de las comunicaciones y negociaciones en el desarrollo armonioso del plan de trabajos propuesto y de la calidad de la obra.

CONDICIONES DE INGRESO

Título de grado universitario nacional o internacional.

Los aspirantes deberán realizar una preinscripción electrónica a través de la web de Posgrado de la Facultad de Ingeniería, completando el formulario correspondiente. Una vez aprobada la preinscripción, se comunicarán las distintas opciones de pago para culminar el proceso de inscripción.

MODALIDAD

VIRTUAL: Transmisión en Streaming. Utilización de la Plataforma Moodle para compartir material, foros y evaluación.

CERTIFICACIÓN

De Aprobación:

Para poder acceder al certificado de aprobación del curso, la nota debe ser mayor o igual a 6/10 y contar con un 80% de asistencias a las clases del curso, sin excepción.

CONTENIDO

CLASE 1:

Estrategias de negociación. Exigencias, concesiones, silencio. Satisfacción de la otra parte. Impacto en la relación.

CLASE 2:

Negociación Integrativa. Estrategias para crear valor. Buenas prácticas de negociación integradora. Momento óptimo para cerrar el acuerdo.

CLASE 3:

Emociones en la negociación. Barreras emocionales. Control de reacciones desmedidas. El papel de la satisfacción. El impacto de las amenazas y el uso del poder.

CLASE 4:

Conflictos y conversaciones difíciles. Resolución de conflictos. Intereses, derechos y poder. Información, emociones, identidad, relación.

CLASE 5:

Conducción, Liderazgo y Coaching. El jefe como líder. Estilos de liderazgo. Liderazgo situacional aplicado al ámbito de la construcción.

CLASE 6:

Grupos y Equipos. Roles dentro del trabajo en equipo. Las disfunciones dentro de un equipo de trabajo. Construcción de equipos de alto rendimiento.

POSGRADO de INGENIERÍA

Tel: (+54) (221) 425-8911 / Interno 3009

Calle 1 y 47, La Plata Buenos Aires, Argentina



FACULTAD
DE INGENIERÍA



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE LA PLATA