



CURSO DE POSGRADO PROFESIONAL

Comunicación y negociación en obras

**DOCENTE
RESPONSABLE**
Mariano López

**DOCENTE
COLABORADOR**
Ing Ricardo
Martínez

CARGA HORARIA
18 horas

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

HÍBRIDA: Presencial y transmisión en Streaming. Utilización de la Plataforma Moodle para compartir material, foros y evaluación.

Mariano López

Licenciado en Administración, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata. Profesor Universitario (Universidad del Este). Maestrando para obtener el título de Magister en Ciencias Sociales (FAHCE-UNLP). Diplomado en Dirección de Organizaciones Educativas (FASTA). Diplomado en Diseño de Aulas Virtuales (UDE). Jefe de Trabajos Prácticos Dirección Estratégica de Recursos Humanos. Ayudante Diplomado en el Seminario de elaboración de textos profesionales. Seminario de Antropología Económica (FLACSO). Negociación Efectiva y Resolución de Conflictos (FCE-UNLP). Director de Tesis de grado en temas de RRHH en la facultad de Ciencias Económicas de la Universidad del Este. Docente de Nivel Secundario y Terciario en Economía y Ciencias Sociales. Ha trabajado 15 años en YPF, participando de los negocios de Química, Fertilizantes, Combustibles y Lubricantes.

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.

CERTIFICACIÓN

De Aprobación:

Se tomará una evaluación al final del curso cuya nota para aprobación será mayor o igual a 6/10. Se otorgarán certificados de aprobación y de asistencia (con al menos el 80% de clases asistidas).

Ing Ricardo Martínez

Ingeniero en Construcciones, Ingeniero Hidráulico e Ingeniero Civil egresado de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de La Plata (FI-UNLP). Fue Becario de la Facultad de Ingeniería de la UNLP. Continuó su formación participando en numerosos cursos y asistiendo a diferentes congresos. Ha sido Inspector de Obra en la Administración Pública (Municipalidad de Monte) y luego ha desarrollado una extensa trayectoria en la actividad privada, en especial en la Empresa MARCALBA. Allí ocupó diferentes puestos: Jefe de Obra, Coordinador de Obras, Gerente de Obras, Gerente Ejecutivo, Representante Técnico, e integrante del Directorio de la Empresa, donde se ha desempeñado como Director, Vicepresidente, Presidente y actualmente Vicepresidente nuevamente.

Más Información



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