



Negociación

## GUÍA DE CONTENIDOS

“Propuesta de mejora de la empleabilidad e inserción laboral”

CURSO: “COMPETENCIA NEGOCIACIÓN”

## Presentación del Curso:

El curso “Negociación” está estructurado con la finalidad de desarrollar rasgos que permitan identificar nuestras necesidades más relevantes e intereses de igual manera aquello que es negociable de lo que no estableciendo argumentos sólidos y coherentes.

Negociación es la competencia que permite generar la capacidad para llegar a acuerdos ventajosos, encontrando y construyendo objetivos comunes y estables que satisfagan a todas las partes.

### Objetivo del curso:

Desarrollar en los estudiantes la competencia negociación, facilitándoles los recursos y herramientas para llegar a acuerdos beneficiosos, encontrando y construyendo objetivos comunes y estables que satisfagan a las partes, en el entorno cotidiano, social y laboral.

### Objetivos Específicos:

- Conocer que es la Negociación y que se puede aprender, entrenar y mejorar.
- Identificar lo que es negociable y lo que no, tanto para nuestra persona como para la otra parte.
- Establecer argumentos sólidos y coherentes a nuestros intereses.
- Buscar el beneficio mutuo, siempre que resulte posible, preocupándonos porque la otra parte quede tan satisfecha como nosotros/as una vez se dé por finalizado el proceso de negociación.
- Llegar a un acuerdo en lo profesional y en lo personal.

### Destinatarios:

Está destinado a estudiantes que estén desarrollando su formación en **Centros de Fe y Alegría**, y a toda persona que tenga interés en desarrollar la “**Competencia Interés por aprender**”.

**Programa General:**

<b>PROGRAMA GENERAL</b>	
<b>CURSO: Competencia de “NEGOCIACIÓN”</b>	
<b>1. OBJETIVO</b>	
	Desarrollar en los estudiantes la competencia negociación, facilitándoles los recursos y herramientas para llegar a acuerdos beneficiosos, encontrando y construyendo objetivos comunes y estables que satisfagan a las partes, en el entorno cotidiano, social y laboral.
<b>2. COMPETENCIA A DESARROLLAR</b>	
	El estudiante realiza acuerdos ventajosos, encontrando y construyendo objetivos comunes y estables que satisfagan a todas las partes en cualquier contexto que se desenvuelva.
<b>3. REQUISITOS</b>	
<b>Nivel de Estudios:</b>	Estudiantes de Centros de formación técnica de Fe y Alegría.
<b>Motivación:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Tener muchas ganas de adquirir y desarrollar la <b>Competencia Negociación</b>.</li></ul>
<b>4. JUSTIFICACIÓN</b>	
	<p><b>El curso de Negociación</b>, le servirá al estudiante para:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Utilizar argumentos sólidos y coherentes para defender sus intereses.</li><li>• Buscar y llegar a acuerdos que satisfacen parcialmente a las dos partes.</li><li>• Identificar los intereses propios y los de la parte contraria, por complejos que puedan resultar éstos.</li><li>• Preocuparse porque ambas partes queden satisfechas una vez se dé por finalizado el proceso de negociación.</li></ul>
<b>5. METODOLOGÍA</b>	

A continuación, veremos los pasos a seguir para desarrollar el itinerario de la **Competencia Negociación**:

**1. Participar del recurso de *Sensibilización*.**

Es un material off line, que brinda al estudiante conocer los pasos y conocimientos que desarrollará en la competencia **Negociación**.

Además, cuenta con un cuestionario que ayuda a medir el nivel de conocimientos.

**2. Participar de las *Cadenas de aprendizaje*.**

Materiales para la formación de los estudiantes en el aula de manera presencial, la misma que cuenta con diversos recursos didácticos y actividades educativas que contribuirán en el desarrollo de la competencia **Negociación**.

**3. Participar del *Simulador Final*, la cual permite medir o evaluar la competencia desarrollada.**

*(La realización de la misma es vía internet, es decir dentro del aula virtual).*

MÓDULOS	UNIDADES DE APRENDIZAJE	DURACIÓN HORAS
<b>1. Sensibilización (Off line)</b>	1.1 Sensibilización (Negociación)	<b>30 min</b>
<b>2. Cadena de Aprendizajes</b>	2.1 Ejercicio 1: ¿Qué vamos a trabajar? 2.2 Ejercicio 2: Sé lo que quiero 2.3 Ejercicio 3: Sé lo que quieres 2.4 Ejercicio 4: Sé lo que puedo negociar 2.5. Ejercicio 5: Argumento 2.6 Ejercicio 6: Busco el beneficio mutuo 2.7 Ejercicio 7: Llego a un acuerdo	<b>12 hrs.</b>



<b>3. Simulador final</b>	3.1 ¿Qué hemos trabajado?	
	3.2 Simulador final (Simulador Negociación)	<b>30 min.</b>
<b>Total horas del curso</b>		<b>13 horas</b>