



### **Introducción:**

El taller de Negociación es un acercamiento al concepto y la práctica de la Negociación. Sigue los lineamientos del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, y su propósito es el desarrollo de las habilidades negociadoras de los participantes.

Esto les permitirá abordar las negociaciones del día a día, así como las más significativas, desde una perspectiva novedosa y efectiva, permitiéndoles hacerlo con menos estrés y mejores resultados.

A través de un proceso vivencias, los participantes incorporan con facilidad el nuevo paradigma. Los rol playing se basarán en las problemáticas cotidianas de los participantes, tomando casos de la vida real de la profesión del Archivólogo y Bibliotecólogo lo que facilita este proceso. Las dinámicas grupales, se basarán en experiencias de la profesión, lo que permite una mirada crítica y constructiva tanto a su desempeño como a su relacionamiento interpersonal.

### **Carga Horaria:**

El taller está pensado para desarrollarse durante 15hs, en cinco encuentros de tres horas cada uno.

El taller se desarrollará del lunes 15 al viernes 19 de noviembre inclusive de 18:30 a 21:30 horas (Uruguay).

### **Metodología:**

Se utilizará la plataforma zoom, modalidad online sincrónica, con intervención activa de los participantes. Los alumnos dispondrán de un plazo de 30 días, posteriores a la finalización del taller, para hacer preguntas vía mail. El docente proveerá la bibliografía digital necesaria para el curso.

Al completar el taller se emitirá el certificado correspondiente.

### **Bolillado analítico:**

- 1) Aspectos introductorios: La Queja, consejos para manejarse en ámbitos políticos. Teoría del Conflicto y Negociación.
- 2) Definición de Negociación.
- 3) Tipos de negociadores.
- 4) Los 7 elementos de la Negociación.
- 5) Posiciones e Intereses.

- 6) Opciones y Alternativas (MAAN).
- 7) Criterios de Legitimidad.
- 8) La comunicación en la Negociación.
- 9) Los elementos básicos de una efectiva Relación de trabajo.
- 10) El Acuerdo.
- 11) Criterios de éxito en una Negociación.
- 12) El Triángulo Dramático de Karpman.

### **Sobre el docente.**

El Lic. Leonel V. Groisman es Embajador de Paz, distinción realizada por la Fundación Cities for Peace y la Fundación Mil Milenios de Paz. Es Docente formado en el Instituto de Profesores Artigas (Montevideo - Uruguay). Se graduó en Marketing Estratégico en la Universidad de Emory (Atlanta - USA), en Antropología en la Universidad Mayor de San Marcos (Lima – Perú), y en Negociación en el Proyecto Sobre Negociación de la Universidad de Harvard y la Universidad de Montana (EE.UU.).

Se ha especializado en ventas, habiendo ideado el Método Integral de Ventas. Actualmente es Consultor de prestigiosas empresas del medio, Presidencia de la República y Ministerio de Defensa Nacional. Es también Docente de Negociación en las principales Universidades e Institutos del Uruguay. En Argentina, dirige la Cátedra de Negociación en la carrera Relaciones Laborales de la U.B.A. (Universidad de Buenos Aires), habiendo sido designado capacitador permanente por la Asociación Argentina de Agencias de Publicidad (A.A.A.P.).

Docente Universitario, Conferencista, Investigador, candidato a Magister por la Universidad Europea Miguel de Cervantes - EIM. Director de la Cátedra de Mediación de CEFIR ([www.cefir.org.uy](http://www.cefir.org.uy)). Miembro de la Comisión Directiva de la Asociación Internacional de Mediadores de Conflictos, y fundador del Círculo de Mediadores de Uruguay. Es fundador y responsable para Uruguay de la iniciativa de Paz “Consenso

por la Paz Palestino-Israelí”. Autor del libro "Negociación de Honorarios Profesionales", y colaborador en los libros "La Mediación a la luz de las nuevas tecnologías", y "Conflicto Resuelto". Gestor de la iniciativa que busca declarar la Justicia Restaurativa y su práctica como un Derecho Humano.