

Curso Virtual de NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN 1

PROGRAMA, MODALIDAD DE CURSADO Y CERTIFICACIÓN

OBJETIVOS

Que los agentes públicos capacitados puedan:

- Comprender el significado amplio de la Negociación.
- Entender los elementos del Modelo de Harvard.
- Mejorar la habilidad como Negociador.
- Mejorar los resultados en la Negociación.
- Lograr relaciones duraderas entre los actores de la Negociación.

DESTINATARIOS

Agentes Públicos Provinciales.

MODALIDAD

A distancia.

Actividades virtuales mediante la utilización del Campus Virtual del Gobierno de la Provincia de Córdoba.

COMUNICACIÓN

Las modalidades de comunicación entre el tutor o administrador de la plataforma y los participantes son los siguientes: correo electrónico mediante la cuenta capacitacionadistancia@cba.gov.ar y las respectivas direcciones brindadas por cada alumno, mensajería interna de la plataforma y los foros asignados en cada aula. El plazo de respuesta de los tutores será de 48 horas como máximo.

EJES TEMÁTICOS

MÓDULO INICIAL

- Instructivo de Navegación del Aula Virtual.
- Foro de Consultas Técnicas.
- Foro de Consultas y Sugerencias Académicas.
- Guía de Contenidos para el Alumno.

MÓDULO 1 Introducción a la negociación

- A modo de Introducción.
- Manual Teórico de Conceptualización de la Negociación.
- La Negociación según William Ury.

MÓDULO 2 Principios Fundamentales

- Manual Teórico de Principios Fundamentales.
- Libro “Sí, de acuerdo! Cómo negociar sin ceder”.

MÓDULO 3 Los 7 elementos del Modelo de Harvard

- Manual Teórico de Los 7 elementos del Modelo de Harvard.

MÓDULO 4 MAPAN-Mejor alternativa para el Acuerdo Negociado

- Manual Teórico MAPAN.
- Libro “Sí, de acuerdo! Cómo negociar sin ceder.”
- Actividad
- Caso Práctico de éxito
- A modo de cierre

EXAMEN FINAL

El Examen es bajo la modalidad de Opción Múltiple, a distancia desde la plataforma y contiene preguntas de todos los módulos vistos durante la capacitación.

Recuerden que la realización del Examen es requisito para aprobar el curso.

Importante: Las Actividades obligatorias, Evaluaciones y Examen Final son individuales, (SALVO QUE SE INDIQUE EXPRESAMENTE LO CONTRARIO) y se eliminarán aquellas que contengan respuestas idénticas y o similares.

DURACIÓN

Dos semanas. Equivale a 6 horas reloj.

CONDICIONES DE APROBACIÓN

Para aprobar el curso es requisito realizar y aprobar dentro de las fechas establecidas el Examen Final con 6 (seis) o más. En caso de no aprobar, el participante deberá inscribirse nuevamente y volver a realizar el curso completo en otra fecha.

El registro de actividades subidas a la plataforma, devoluciones de los tutores y calificaciones quedará almacenado en la plataforma virtual hasta 30 días posteriores del final de la capacitación. Vencido este plazo todos los registros serán eliminados.

ENTREGA DE CERTIFICADOS

Certificación de la Dirección de Jurisdicción de Capacitación, Secretaría de Capital Humano, Secretaría General de la Gobernación.

El certificado estará confeccionado dentro de los **15 días hábiles** luego de la finalización del curso. El mismo acredita la participación y aprobación del curso virtual de **Negociación y Mediación 1**.

El certificado se encontrará disponible en el menú Mis Documentos de sus opciones personales de CIDI desde donde podrá guardarlo o imprimirlo las veces que lo desee.