



CSIC

ingenio
CSIC-UPV

CONSEJO SUPERIOR DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS (CSIC)
DIRECCIÓN CIENTÍFICO-TÉCNICA: INGENIO (CSIC-UPV)

PROGRAMA DINA-ITC



Tema 57

Habilidades Clave para una negociación
colaborativa exitosa

GUÍA DE APRENDIZAJE

Autoras:
Sofía Aparisi
Inanna Catalá



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



MINISTERIO
DE CIENCIA, INNOVACIÓN
Y UNIVERSIDADES



CSIC
CONSEJO SUPERIOR DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS



ÍNDICE

1	COMPETENCIAS A DESARROLLAR	1
2	RELEVANCIA DEL TEMA	1
3	RESULTADOS DE APRENDIZAJE.....	1
4	CONTENIDOS	2
5	ESTRUCTURA DE LA CLASE A IMPARTIR.....	2
6	AGENDA DE LA CLASE PRESENCIAL:.....	3
7	DESARROLLO DE LA ACCIÓN FORMATIVA.....	4
8	MATERIAL DE APOYO.....	6

1 COMPETENCIAS A DESARROLLAR

Con este tema pretendemos desarrollar las habilidades interpersonales en los procesos de negociación que faciliten el entendimiento y la generación de confianza en un entorno de Intercambio y Transferencia de Conocimiento (ITC).

2 RELEVANCIA DEL TEMA

La vinculación entre los diferentes actores que participan en los procesos de ITC exige actividades profesionales de negociación, a fin de asegurar que los intereses y prioridades de las diferentes partes sean compatibles. Independientemente del contexto en el que se produzcan (académico, empresarial, mixto, etc...), las negociaciones se entablan siempre entre personas. En este sentido, para liderar con éxito un proceso de negociación y llegar a acuerdos que beneficien a ambas partes, es imprescindible contar con habilidades interpersonales que faciliten el entendimiento y la generación de confianza, de manera que promuevan la búsqueda de una solución mutuamente beneficiosa.

El curso pretende que los participantes mejoren sus habilidades de negociación y las apliquen al fortalecimiento de los vínculos y relaciones que se establecen cuando se han de llegar a acuerdos relacionados con contratos, convenios y proyectos de I+D en colaboración. Asimismo, en el día a día de la actividad profesional, se suceden situaciones en las que se ha de negociar en una diversidad de situaciones: con compañeros, con la dirección, con otros departamentos o centros dentro de la universidad, etc.. en las que se podrán aplicar los recursos que se adquieran en este curso.

3 RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Por todo ello, se pretenden conseguir los siguientes resultados de aprendizaje:

1. Identificar las habilidades interpersonales clave para liderar una negociación colaborativa exitosa buscando el ganar-ganar.
2. Capacitar a los profesionales que participan en los procesos de ITC a prepararse para las negociaciones a través de:
 - La toma de conciencia de la importancia de la escucha empática para poder alcanzar acuerdos mutuamente beneficiosos.
 - La toma de conciencia de la importancia de saber preguntar y entrenamiento para hacer uso de las preguntas de forma efectiva.

- Desarrollo de la habilidad para comunicar de forma eficiente en una negociación.
- Desarrollo de la habilidad para comunicar, expresar y defender nuestros intereses en una negociación de forma asertiva.
- Mejora de nuestra inteligencia emocional en una negociación.

4 CONTENIDOS

Resultados de aprendizaje	Contenidos Necesarios
Identificar las habilidades interpersonales clave para liderar una negociación colaborativa exitosa buscando el ganar ganar.	Entender el proceso de negociación: 1. Los elementos que definen el proceso de negociación 2. La importancia de las habilidades interpersonales clave en dicho proceso
Capacitar a los profesionales que participan en los procesos de ITC a prepararse para las negociaciones a través de: • Tomar conciencia de la importancia de saber preguntar y entrenamiento para hacer uso de las preguntas de forma efectiva. • Desarrollar la habilidad para comunicar de forma eficiente en una negociación. • Desarrollar la habilidad para comunicar, expresar y defender nuestros intereses en una negociación de forma asertiva. • Mejorar nuestra inteligencia emocional en una negociación.	• Comprender la importancia de Escuchar y entender a la otra parte para poder así satisfacer sus necesidades. • Desarrollar la habilidad saber preguntar para captar la información relevante como las necesidades de la otra parte y para desbloquear las negociaciones. • Trabajar la habilidad para comunicar en una negociación de forma eficiente y sin malentendidos. • Gestión de situaciones conflictivas en una negociación y entrenar cómo defender nuestros intereses o rechazar las peticiones de la otra parte. • Trabajar la inteligencia emocional para mantener la templanza en una negociación.

5 ESTRUCTURA DE LA CLASE A IMPARTIR

- **Modalidad de la acción formativa**

Seminario-taller (exposición teórica inicial o clase magistral + algún tipo de actividad como, por ejemplo, estudio de caso, dinámicas, juegos de rol...).

- **Tiempo dedicado al trabajo autónomo**

El alumnado SI ha de realizar trabajo autónomo y se estima en 1 horas.

- **Tiempo estimado para dar *feedback* de las tareas realizadas**

SI está previsto entrega de tareas con feedback posterior fuera de la clase presencial. El tiempo estimado para ello es de 2 horas repartidas en dos grupos.

6 AGENDA DE LA CLASE PRESENCIAL

Horario	Actividad
10:00-10:30	Actividad de reflexión práctica: Ejercicio de reflexión para entender la importancia de las habilidades necesarias para negociar de manera eficiente y cordial y cómo inspirar confianza
10:30-10:35	Exposición teórica: la importancia de la inspiración de confianza para poder llegar a acuerdos ganar-ganar
10:35-11:00	Actividad Práctica: Toma de conciencia de la dificultad para la escucha activa y la escucha empática
11:00-11:45	Exposición teórica: La importancia en una negociación de la escucha y la empatía para advertir y entender las necesidades de la otra parte.
11:45-12:05	Descanso
12:05-12:20	Exposición teórica: La importancia que tiene en una negociación el hacer buenas preguntas
12:20-13:25	Actividad práctica: Cómo hacer un buen uso de las preguntas en una negociación para captar información, para dirigir el proceso de negociación, para indagar las necesidades de la otra parte, para lograr desbloquear las negociaciones, para lanzar propuestas
13:25-13:35	Actividad Práctica: Toma de conciencia de las claves para evitar los mal entendidos en una negociación

Horario	Actividad
13:35-13:55	Exposición teórica: La comunicación eficiente en las negociaciones. Reglas para evitar malentendidos e interpretación de la comunicación no verbal de la otra parte.
13:55-14:00	Exposición teórica: Reglas para descifrar la comunicación no verbal de la otra parte
14:00-16:00	COMIDA
16:00-16:15	Actividad Práctica: Toma de conciencia de los diferentes estilos para pedir o decir que no en una negociación
16:15-16:20	Exposición teórica de las diferentes actitudes y estilos de comunicación a la hora de defender nuestros intereses en una negociación
16:20-16:25	Exposición teórica: Cómo expresar de forma asertiva nuestras peticiones e intereses en una negociación
16:25-17:00	Actividad Práctica: Cómo decir que no y cómo comunicar nuestras peticiones de forma asertiva
17:00-17:05	Exposición Teórica: La importancia del control emocional en una negociación
17:05-18:00	Actividad Práctica: Cómo mantener la templanza en una negociación

7 DESARROLLO DE LA ACCIÓN FORMATIVA

Resultados de Aprendizaje	Actividades	Productos esperados
Identificar las habilidades interpersonales clave para liderar una negociación colaborativa exitosa buscando el ganar-ganar.	• Previo a la clase presencial Lectura del texto del tema y petición de envío de un caso deficiente de comunicación que haya vivido el asistente • En la clase presencial Reflexión individual sobre las habilidades consideradas clave para una negociación que busque el ganar-ganar. Reflexión grupal sobre esas habilidades. Exposición teórica las habilidades interpersonales clave.	• Reflexión individual reflejada en el portafolio sobre las habilidades personales que favorecen la obtención de acuerdos ganar-ganar. • Escucha activa a la exposición de los contenidos. • Análisis y reflexión grupal a partir de las respuestas de los participantes.

Resultados de Aprendizaje	Actividades	Productos esperados
Capacitar a los profesionales que participan en los procesos de ITC a prepararse para las negociaciones a través de: • Tomar conciencia de la importancia de la escucha para poder alcanzar acuerdos mutuamente beneficiosos. • Tomar conciencia de la importancia de saber preguntar y entrenamiento para hacer uso de las preguntas de forma efectiva. • Desarrollar la habilidad para comunicar de forma eficiente en una negociación. • Desarrollar la habilidad para comunicar, expresar y defender nuestros intereses en una negociación de forma asertiva. • Mejorar nuestra inteligencia emocional en una negociación	• En la clase presencial 1. Ejercicio práctico para la toma de conciencia de la importancia de escuchar y entender a la otra parte para poder así satisfacer sus necesidades. Además, entender la dificultad que entraña escuchar bien. 2. Exposición teórica sobre cómo mejorar nuestra capacidad de escucha y de empatía. 3. Ejercicios prácticos para desarrollar la habilidad de saber preguntar para captar información, dirigir el proceso, averiguar las necesidades e intereses de la otra parte, para desbloquear las negociaciones y proponer soluciones. 4. Ejercicio práctico para desarrollar la habilidad de para comunicar de forma eficiente y sin mal entendidos en una negociación. Exposición teórica sobre las claves para expresarse eficientemente en una negociación y evitar malentendidos. 5. Ejercicio práctico y exposición teórica sobre la interpretación de la comunicación no verbal de la otra parte 6. Ejercicios prácticos tomar conciencia de cómo gestionar las situaciones de conflicto en una negociación y ejercicios para entrenar cómo exponer nuestros deseos o rechazar las peticiones de la otra parte de forma asertiva. 7. Exposición teórica las formas de afrontar las diferencias que surgen en una negociación (de forma pasiva, asertiva o agresiva) y exposición teórica de cómo manifestar nuestras peticiones y defender nuestros intereses en una negociación ITC de forma asertiva. 8. Reflexión individual sobre cómo mantener la calma en una negociación	• Análisis y reflexión individual y grupal a partir del feedback de la experiencia • Escucha activa a la exposición de los contenidos. • Reflexión individual reflejada en el portafolio. Participación individual en las dinámicas para identificar los diferentes patrones de gestión del conflicto (pasivo, asertivo, agresivo) y posterior Análisis individual y grupal a partir de las experiencias prácticas, reflejada en el cuaderno individual de trabajo y en el portafolio. Preparación individual y posterior práctica de cómo lanzar un mensaje de forma asertiva.

8 MATERIAL DE APOYO

El material será el propio tema y los textos de ampliación y se necesitará el portfolio.

PROGRAMA DINA·ITC

DINAMIZACIÓN Y FORMACIÓN
PARA FOMENTAR EL INTERCAMBIO Y LA
TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO EN
EL SISTEMA ESPAÑOL DE INNOVACIÓN



CSIC

ingenio
CSIC-UPV

Entidades colaboradoras:



AXENCIA
GALEGA DE
INNOVACIÓN



crue
Universidades
Españolas

fcri

Fundació
Catalana per a
la Recerca i la
Innovació



Fedit
Centros Tecnológicos
de España



FUNDECYTPCTEX
un espacio para innovar



innobasque
Berrikuntzaren Euskal Agentzia
Agencia Vasca de la Innovación



Junta de Andalucía
Consejería de Universidad,
Investigación e Innovación

REDTRANSFER

UIMP
Universidad Internacional
Menéndez Pelayo



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



MINISTERIO
DE CIENCIA, INNOVACIÓN
Y UNIVERSIDADES



CSIC
CONSEJO SUPERIOR DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS