

NEGOCIACIÓN PARA ARQUITECTOS CON VISION EMPRESARIA.

DOCENTE: Arq. Daniel Méndez.

OBJETIVOS ESPECIFICOS DEL CURSO:

- Aprender a “Saber Negociar con Éxito”, en todo tipo de negociación cotidiana en el Ejercicio Profesional, brindando una eficiente Metodología de Acción Práctica.
- Emplear Fórmulas Estratégicas y Tácticas probadas y adaptables para cada circunstancia específica de Negociación, sea con: Asociados, Clientes, Empresarios, Ejecutivos, Inmobiliarias, Desarrolladores, Proveedores, Constructores, Contratistas, Gremios, Instituciones, Entes Gubernamentales etc.

TEMARIO:

MODULO 1.

Negociación: conceptos básicos generales.

La Negociación como llega a nuestros días. Estrategias y tácticas estandarizadas.

Ejercicio de evaluación inicial: Como soy negociando.

MODULO 2.

El ABC de la Negociación: su comprensión global.

Introducción al Método de Negociación desarrollado por la Universidad de Harvard.

Su filosofía y naturaleza de acción. Estudio comparativo de modelos de negociación en pugna.

Ejemplos prácticos al respecto.

Transacciones que cruzan fronteras e incidencias de las diferencias culturales.

Ejemplos prácticos al respecto.

Conflictos simples y de alta complejidad. Instrumentos ofensivos y defensivos.

MODULO 3

Análisis detallado del método de Harvard. Planificación, apertura, desarrollo y cierre.

Ejercitación.

Ejemplos prácticos al respecto.

Ejercicios de Negociación con ejemplos propuestos por los asistentes.

MODULO 4.

Las claves del éxito. Pasos a seguir. Comprensión de la estructura de la negociación a realizar:

Dinámica, contextos, personas, variables. Distintos tipos de oponentes.

Descripción de estilos y conductas: enérgico, pasivo, bueno, malo, fabulador, conciliador etc.

Las distintas señales gestuales y Lenguaje del manejo del Cuerpo y su significado.

Juegos de roles visualizando, las diferentes actitudes gestuales, y verbales como descubrirlas, y neutralizarlas, que diplomacia emplear en cada instancia.

Ámbitos físicos de Negociación. Negociaciones múltiples.

Ejercicios de Negociación con ejemplos propuestos por los asistentes, individual y grupal.

MODULO 5.

Continuación de Ejercicios de Negociación con ejemplos propuestos por los asistentes individual y grupal.

Juego de Roles. Evaluación individual y grupal. Consideraciones finales.

Arq. Daniel Méndez

Ex Docente Facultades de Arquitectura: UBA, UB, UM

Ex Asesor Arquitectura en Teatro Colón.

Ex Asesor de Política Nacional de Vivienda,

Presidencia de la Comisión de Vivienda de Cámara de Diputados de la Nación/.

Ex Director del Suplemento de Arquitectura del diario El Economista.

Director de CADEU. (Cámara Argentina de Emprendimientos Urbanísticos).

Ex Director de CCEE. (Centro Consultor de Emprendimientos Económicos)

Como Arquitecto desarrolló: Proyecto, Dirección y Construcción

De Viviendas, Edificios Multifamiliares, Comerciales e Industriales
