

Curso Universitario

Negociación en Políticas: Técnicas y Estrategias



Curso Universitario Negociación en Políticas: Técnicas y Estrategias

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Global University
- » Acreditación: 6 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtute.com/derecho/curso-universitario/negociacion-politicas-tecnicas-estrategias

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Estructura y contenido

pág. 12

04

Metodología

pág. 16

05

Titulación

pág. 24

01

Presentación

En la actualidad política, uno de los mayores objetivos a seguir es el entendimiento por las partes que intervienen. En el caso de España, los enfrentamientos políticos han llegado a convertirse en altercados virales en el propio Parlamento y en el caso internacional, incluso a conflictos bélicos. La negociación moderna persigue posiciones intermedias, que se alejen de las ideologías extremas y que den pie a desarrollar cuestiones bilaterales, que faciliten la toma de decisiones. En este sentido, el profesional que desempeñe las labores gubernamentales en torno a la mediación, debe estar al tanto de las nuevas técnicas que den soluciones a los problemas. Por ello, TECH ofrece una titulación 100% online que se centra en las técnicas de negociación y de estrategia y medición de la mismas. Un estudio enfocado a proyectar la carrera de especialistas hacia nuevos paradigmas políticos.





“

*Con este Curso Universitario profundizarás
en la dialéctica de la negociación y los
modelos teóricos en tan solo 6 semanas”*

Dada la responsabilidad que deben adoptar los representantes gubernamentales para el bienestar de la sociedad civil, es preciso que estos lleguen a acuerdos efectivos. En esta tarea interviene la política moderna que se dota de técnicas de negociación para optimizar el servicio político. Para lograrlo, es fundamental que los profesionales cuenten con una especialización exhaustiva en torno a la negociación colectiva, sus fases, estructura y las estrategias y las tácticas que pueden hacer llegar a acuerdos. Es decir, debe ser un especialista multidisciplinar, que domine el entorno, pero que, además tenga ambición hacia las nuevas metodologías de planificación y las estrategias de negociación, mediación y arbitraje político.

Por esta razón, TECH ha diseñado una titulación completa y rigurosa que profundiza en los nuevos procedimientos de negociación, las situaciones heterogéneas de conflicto y las estrategias de negociación, además de cuestiones técnicas como los estilos de intermediación cooperativa y competitiva, acomodativa, evitativa y por compromiso. Además, este Curso Universitario en Negociación en Políticas: Técnicas y Estrategias ha sido diseñado por un equipo docente versado en Derecho para garantizar una óptima instrucción académica del alumnado. En esta línea, los especialistas podrán comunicarse con los docentes a través de una vía de comunicación directa para resolver todas sus dudas.

Se trata de un programa que tiene como objetivo principal actualizar los conocimientos de los egresados en Derecho para que puedan desarrollar su carrera profesional hacia los paradigmas de relación política futura. Todo ello, con la garantía de contar con conocimientos exhaustivos en el área, que le posibiliten para llevar a cabo una actuación jurídica efectiva. TECH ha diseñado este programa bajo la excelencia académica para que, siendo 100% online, se adapte a las circunstancias de los alumnos. Asimismo, la metodología *Relearning*, evitará que tengan que invertir largas horas de memorización para asimilar los contenidos. Toda una oportunidad para desarrollarse como jurista e intervenir en política moderna.

Este **Curso Universitario en Negociación en Políticas: Técnicas y Estrategias** contiene el programa educativo más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Derecho y Ciencias Políticas
- ♦ Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que está concebido recogen una información analítica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- ♦ Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- ♦ Su especial hincapié en metodologías innovadoras
- ♦ Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- ♦ La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



Matricúlate ahora y descubre las claves en la aplicación de técnicas de negociación sobre situaciones críticas de conflicto

“

Inscríbete ahora para conocer las tipologías en medición y arbitraje y conviértete en un profesional experto en el área negociadora”

El programa incluye, en su cuadro docente, a profesionales del sector que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el profesional deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

¿Aún no dominas las estrategias de negociación? Analiza con TECH la fase de escalada, desescalada, táctica y cierre.

El papel del jurista de vanguardia también incide sobre los dilemas sociales íntegros en los factores relevantes para la negociación. Descúbrelos con TECH.



02 Objetivos

Este programa pretende instruir a egresados en Derecho que deseen ampliar sus conocimientos hacia la intermediación y los factores relevantes que intervienen en la negociación. Gracias a su estudio, el alumno podrá conocer los nuevos procedimientos de negociación, las situaciones heterogéneas de conflicto y las estrategias de negociación, entre otras muchas cuestiones. Todo ello, con una visión globalizada y con perspectivas hacia coyunturas políticas futuras, que garantizan la actuación con avidez de los especialistas en Derecho inscritos en el programa.





“

TECH te ofrece una enseñanza adecuada a tus necesidades que te convertirá en especialista en negociación cooperativa, competitiva y evitativa”



Objetivos generales

- ♦ Entender los conceptos de política, internet y sociedad de la información con el fin de tener una base teórica fuerte para comprender la actualidad
- ♦ Introducir el estudio de las administraciones públicas a través de un ámbito científico en el que se aborden los orígenes, evolución, tendencias y nuevas teorías
- ♦ Conocer la gestión y función pública mediante el estudio de las estructuras nacionales e internacionales
- ♦ Analizar el sector exterior y financiero desde una perspectiva del sector público entendiendo los fallos del mercado





Objetivos específicos

- ♦ Identificar los conceptos centrales del conflicto y la negociación con el fin de tener un marco teórico robusto para entender los procedimientos de negociación
- ♦ Analizar y planificar la negociación atendiendo a las estrategias y tácticas más utilizadas con el fin de contar con herramientas que sean útiles para el desarrollo profesional
- ♦ Identificar las estrategias de negociación, mediación y arbitraje



Indaga en las fases de negociación y sus beneficios en la planificación y el desarrollo de las políticas públicas, gracias a TECH"

03

Estructura y contenido

El temario de este Curso Universitario se ha diseñado bajo las indicaciones de un grupo de especialistas versados en el ámbito de las Políticas Públicas. Un programa que ofrece una gran perspectiva estratégica para hacer frente las coyunturas políticas emergentes y la aplicación de métodos de negociación conciliadores en este campo. Para ello, la técnica pedagógica *Relearning* logra desarrollar un aprendizaje paulatino y constante, que exige a los alumnos de largas horas de memorización. Además, cuenta con docentes que, a través de una vía de comunicación directa, resolverán las dudas de los especialistas. TECH también permite la descarga de la guía de referencia del Campus Virtual, para que el alumno cuente con los materiales de forma online y offline.



“

Una titulación respaldada por expertos en Derecho y Ciencias Políticas que tienen como objetivo instruirte en torno a las técnicas de negociación”

Módulo 1. Técnicas de negociación

- 1.1. Conflicto y negociación
 - 1.1.1. Conceptualización
 - 1.1.2. Enfoques sobre el conflicto
 - 1.1.3. La negociación
- 1.2. Negociación
 - 1.2.1. Conceptualización
 - 1.2.2. Modelos teóricos
 - 1.2.3. Dialéctica de la negociación
- 1.3. Planificando la negociación
 - 1.3.1. Beneficios y objetivos
 - 1.3.2. Preparación de la negociación
 - 1.3.3. Estrategias y tácticas
- 1.4. Procedimiento de la negociación
 - 1.4.1. Planteamiento
 - 1.4.2. Concesiones
 - 1.4.3. Ética de la negociación
- 1.5. Fases de la negociación
 - 1.5.1. Actores de la negociación
 - 1.5.2. Fases previas
 - 1.5.3. Fases de desenlace
- 1.6. Estilos de la negociación
 - 1.6.1. Negociación cooperativa y competitiva
 - 1.6.2. Negociación acomodativa
 - 1.6.3. Negociación evitativa
 - 1.6.4. Negociación por compromiso
- 1.7. Factores relevantes para la negociación
 - 1.7.1. Dilemas sociales
 - 1.7.2. Motivaciones e intereses
 - 1.7.3. Factores: contexto y proceso
 - 1.7.4. Comunicación entre los negociadores



- 1.8. Estrategias de negociación
 - 1.8.1. Estrategias de persuasión
 - 1.8.2. Tácticas de negociación
 - 1.8.3. Técnicas en varias fases: escalada, punto muerto, desescalada, táctica y cierre
- 1.9. Negociación colectiva
 - 1.9.1. Conceptualización
 - 1.9.2. Contexto de la negociación colectiva
 - 1.9.3. Factores de la negociación colectiva
 - 1.9.4. Estudio de casos
- 1.10. Medición y arbitraje
 - 1.10.1. Conceptualización
 - 1.10.2. Tipologías y características
 - 1.10.3. Diferencias
 - 1.10.4. Ventajas y desventajas

“ *Un programa diseñado para aquellos que plantean un futuro político con herramientas de negociación basadas en la ética, un jurista como tú* ”

04

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.



“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“ Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo ”



Accederás a un sistema de aprendizaje basado en la reiteración, con una enseñanza natural y progresiva a lo largo de todo el temario.



El alumno aprenderá, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0, que propone los retos y decisiones más exigentes en este campo, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y profesional más vigente.

“Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitiesen juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales. Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aún a de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina 8 elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

En 2019, obtuvimos los mejores resultados de aprendizaje de todas las universidades online en español en el mundo.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra universidad es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, hemos conseguido mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.



En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu capacitación, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



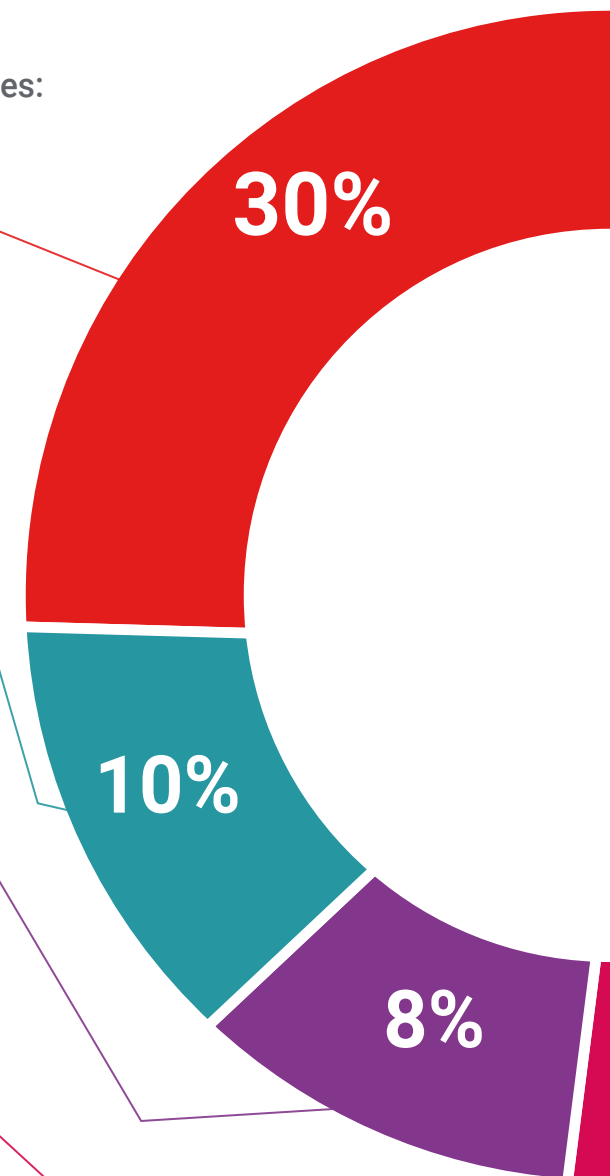
Prácticas de habilidades y competencias

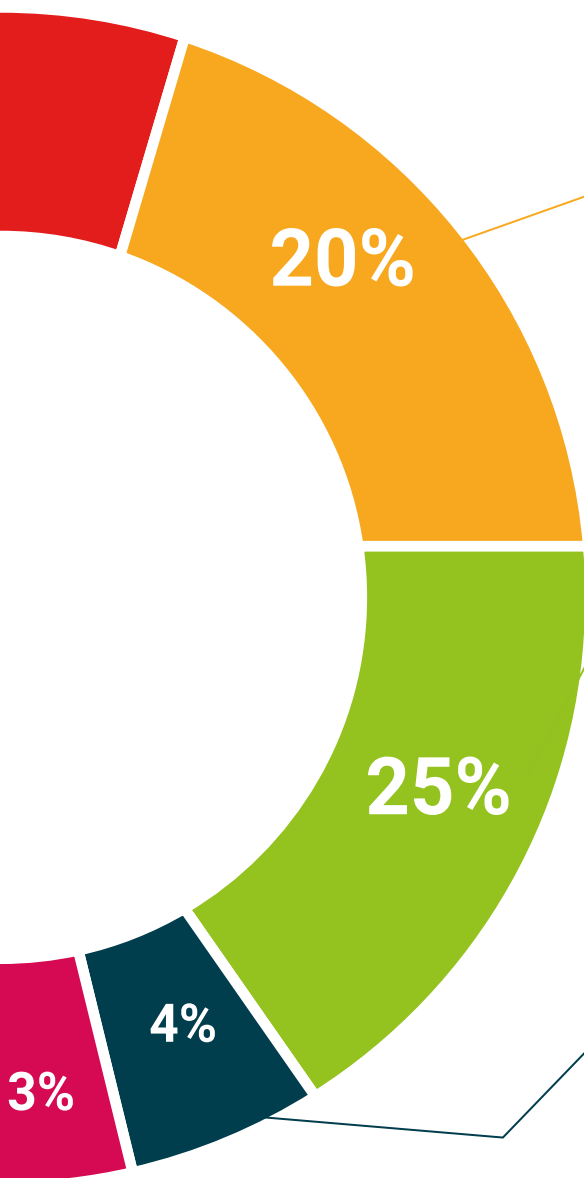
Realizarán actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores casos de estudio elegidos expresamente para esta titulación. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



05

Titulación

El Curso Universitario en Negociación en Políticas: Técnicas y Estrategias garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Curso Universitario expedido por TECH Global University.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este programa te permitirá obtener el título propio de **Curso Universitario en Negociación en Políticas: Técnicas y Estrategias** avalado por **TECH Global University**, la mayor Universidad digital del mundo.

TECH Global University, es una Universidad Oficial Europea reconocida públicamente por el Gobierno de Andorra (*boletín oficial*). Andorra forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) desde 2003. El EEES es una iniciativa promovida por la Unión Europea que tiene como objetivo organizar el marco formativo internacional y armonizar los sistemas de educación superior de los países miembros de este espacio. El proyecto promueve unos valores comunes, la implementación de herramientas conjuntas y fortaleciendo sus mecanismos de garantía de calidad para potenciar la colaboración y movilidad entre estudiantes, investigadores y académicos.

Este título propio de **TECH Global University**, es un programa europeo de formación continua y actualización profesional que garantiza la adquisición de las competencias en su área de conocimiento, confiriendo un alto valor curricular al estudiante que supere el programa.

Título: **Curso Universitario en Negociación en Políticas: Técnicas y Estrategias**

Modalidad: **online**

Duración: **6 semanas**

Acreditación: **6 ECTS**





Curso Universitario Negociación en Políticas: Técnicas y Estrategias

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Global University
- » Acreditación: 6 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Curso Universitario

Negociación en Políticas: Técnicas y Estrategias