

Diplomado en Neurociencias Y Negociación Avanzada

1. Fundamentación General

La negociación es una práctica social casi tan antigua como la humanidad. Aplicable a todos los aspectos de la vida, incluyendo, cómo no, el ámbito laboral. Sobre todo considerando que el mercado actual se caracteriza por la alta competitividad de las empresas. Así, la negociación, entendida como proceso sustentable de acuerdo de partes, es una herramienta imprescindible para lograr los objetivos deseados y evitar fracasos y conflictos interpersonales y organizacionales.

1.1. Qué es la neuro-negociación

Sin embargo, para convertir la Negociación en un proceso de avanzada y excelencia, debemos recurrir a los conocimientos que actualmente poseemos del cerebro como elemento decisor. En este sentido se torna imprescindible incluir los datos aportados desde las Neurociencias Aplicadas.

Es decir, sumar, a los modelos desarrollados hasta el presente, las investigaciones que estudian el funcionamiento y la estructura del cerebro a la hora de explicar una conducta, una reacción emocional o la toma de decisiones.

¿CUÁL ES LA DIFERENCIA CON OTROS PROGRAMAS?



Enfoque neurocientífico aplicado a la negociación.

Nuestro Programa analiza el funcionamiento del cerebro humano y determina herramientas que permiten conectar efectivamente con las demás personas en cualquier proceso de negociación.

1.2. Utilizar el conocimiento del cerebro humano

Partiendo de estudios Neuro-científicos tales como:

- ❖ Las resonancias magnéticas funcionales.
- ❖ El seguimiento ocular.
- ❖ La frecuencia cardíaca.
- ❖ Los electroencefalogramas.
- ❖ La conductancia eléctrica de la piel.
- ❖ Los experimentos de conducta emocional y decisora.
- ❖ El análisis de la Plasticidad Cognitiva.
- ❖ Los Sistemas de representación mental de la PNL.
- ❖ Las neuronas espejo y la teoría de la mente.
- ❖ El entrenamiento del Lóbulo frontal y su relación con el sistema límbico.
- ❖ El funcionamiento de las redes neurales por defecto y la creatividad.
- ❖ La conectividad inter hemisférica y su relación con las estrategias mentales.
- ❖ Los sistemas de reconocimiento gestual, entre otros.

Podemos comenzar a trabajar un conjunto de programas y conocimientos en pos del desarrollo de competencias avanzadas en Negociación, incluyendo el importante papel que tanto las emociones como el entrenamiento Neuro-cerebral tienen en el comportamiento y en las decisiones de las personas. Utilizando este conocimiento del cerebro humano para la negociación podemos lograr procesos sustentables de acuerdos creativos y valiosos para las partes involucradas, generar estrategias y acuerdos creativos y constructivos y conseguir mejores resultados tanto en la satisfacción lograda por el acuerdo como a nivel económico.

1.3. Qué podemos conseguir con la Neuro-negociación

En líneas generales, podemos decir que la Neuro-negociación nos ayuda a prepararnos para una negociación gracias al conocimiento del otro negociador, pero también de nosotros mismos. Así, nos permite saber cómo conducirla, cuáles son las razones del comportamiento del negociador y las claves para lograr que el interlocutor aumente el interés y disminuya su resistencia a un acuerdo. En otras palabras, el conocimiento sobre las técnicas de Neuro-negociación nos permite comprender los factores de éxito de una negociación y saber cómo buscarlos durante el proceso; reconocer en qué tipo de negociación nos encontramos y aplicar

las estrategias adecuadas para cada caso; identificar la posición y los intereses propios y los del otro; aprender a cómo plantear las demandas inteligentemente y evitando despertar resistencias en la otra parte; centrar los argumentos en lo importante y evitar el abordaje de lo irrelevante; y comprender las necesidades y emociones reales del interlocutor, permitiéndonos dirigir las argumentaciones en ese sentido.

2. Objetivos

2.1. Generales

- Brindar al asistente los conocimientos básicos de la neurociencia en general, partiendo de conceptos estructurales y fisiológicos del funcionamiento cerebral, tanto en tareas simples como complejas.
- Aplicar e intensificar dichos conocimientos a la Negociación Avanzada aplicada a los procesos interpersonales y de gestión de las organizaciones.
- Aportar conocimientos interdisciplinarios a fin de enriquecer los modelos y estilos paradigmáticos que determinan las estrategias cotidianas de Negociación individual y colectivo en los distintos sistemas de interrelación humana, priorizando las organizaciones empresariales.
- Detallar los procesos Neuro-cognitivos para la toma de decisiones, abarcando desde la biología molecular hasta los estudios cognitivos y de Neuro-imagen estructural y funcional, indispensables para entender la ciencia del cerebro, su funcionamiento y su potencial a la hora de generar conductas decisorias propias y ajenas.

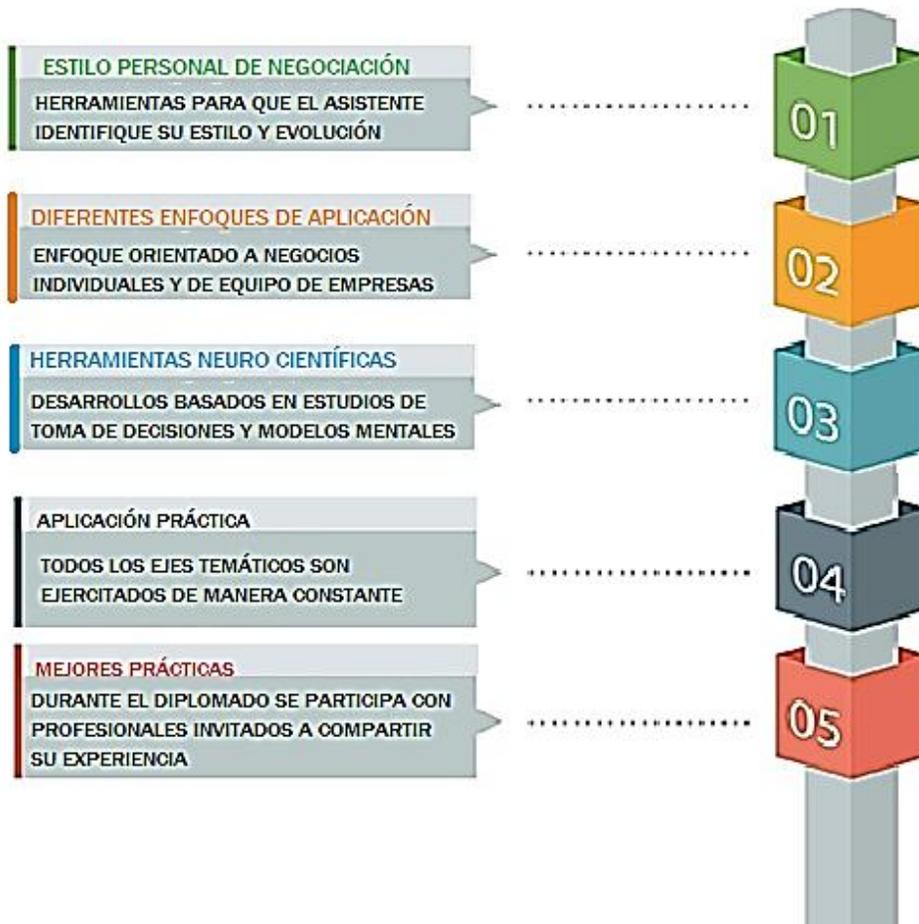
2.2. Específicos

- ✓ Analizar, comprender e interpretar las intenciones y motivaciones subyacentes en la situación de Negociación.
- ✓ Conocer y comprender los mecanismos neurobiológicos que determinan la toma de decisiones.
- ✓ Entender el impacto conductual de las decisiones inconscientes.
- ✓ Lograr procesos vinculares sustentables y acuerdos satisfactorios para ambas partes negociadoras.
- ✓ Desarrollar en el Neuro-negociador las competencias cognitivas para entender las verdaderas necesidades en juego.

- ✓ Conocer y desarrollar estrategias para evitar comportamientos que llevan a aferrarse a ideas, posturas o posiciones de poca plasticidad.
- ✓ Saber cómo presentar o plantear las demandas, concesiones de manera inteligente, y llevar el proceso a la tan conocida área del ganar-ganar.
- ✓ Investigar y conocer con certeza las necesidades, motivaciones y emociones reales del otro negociador o la contraparte en el proceso.
- ✓ Entender cuáles son las aportaciones de la Neurociencia en una negociación.
- ✓ Cómo potenciar nuestro rendimiento intelectual y poner en valor las inteligencias y capacidades que poseemos para aplicarlas en una Neuro-negociación.
- ✓ Entrenar Neuro-cognitivamente a nuestro cerebro para conseguir una mayor eficacia.
- ✓ Comprender y entrenar cómo regular adecuadamente las emociones en una Neuro-negociación.
- ✓ Comprender y practicar cómo posicionarse en las nuevas organizaciones eligiendo el modelo de negociación más rentable y productiva.
- ✓ Aprender a comunicarnos desde la Neuro negociación y superar las barreras que nosotros mismos nos ponemos y así superar nuestros miedos ante los demás.
- ✓ Desarrollar la capacidad para escuchar de forma más activa en una Neuro negociación.
- ✓ Aprender a superar los conflictos motivacionales y potenciar tu capacidad de negociación ante tu equipo y en tu organización.
- ✓ Cómo tomar decisiones ante tu equipo y organización gestionando adecuadamente los conflictos y logrando los acuerdos emocionales por medio de la Neuro-negociación.

NeuroNegociación

BENEFICIOS PARA QUIÉN LO TOME



3. Dirección:

Director General del Diplomado: Roberto Bataller, Ph.D.

Co Director del Diplomado: Ing. MBA Rolando Santoni

Dirección Ejecutiva: Secretaría de Extensión - Facultad de Ciencias Económicas

4. Destinatarios:

El curso se encuentra dirigido a:

- **Directores de empresa y mandos medios, profesionales consultores de empresas, profesionales del sector público, docentes en ciencias**

económicas y estudiantes avanzados de carreras relacionadas con las organizaciones, tanto públicas como privadas.

- **Público en general sin titulación superior, que justifique su admisión acreditando pertinencia de la formación para su desempeño laboral actual o potencial.**

5. Certificación a otorgar:

Quienes aprueben la totalidad de las obligaciones curriculares del Diplomado obtendrán el título de: **"Diplomado en Neurociencias y Negociación Avanzada"** otorgado por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo a través de Certificado firmado por su Secretario de Postgrado e Investigación junto a las firmas de los Directores del Diplomado, Roberto Bataller PhD y el Ing. MBA Rolando Santoni.

Para acceder a Certificación de Cursado, se deberá cumplir con:

- 1- Una asistencia mínima a 10 (diez) de los 12 (doce) Talleres de trabajo.
- 2- Tener la totalidad de los trabajos prácticos presentados y aprobados.

6. Modalidad de cursado:

Talleres virtuales sincrónicos:

Doce (12) Talleres virtuales sincrónicos presenciales de tres (3) horas de duración cada uno (total 36 horas virtuales sincrónicas).

Trabajo virtual, de presentaciones prácticas y entrenamiento:

El diplomado supone un mínimo no menor a 40 horas de trabajo virtual considerando los trabajos prácticos a desarrollar y presentar por los asistentes junto a los programas de entrenamiento Neuro cognitivo a practicar durante el dictado del mismo.

Cupo: el cupo mínimo será de 25 y el máximo de 35 asistentes.

7. Propuesta curricular y carga horaria:

La propuesta curricular estará basada en Talleres virtuales sincrónicos teórico-prácticos, una vez por semana.

- Todas las actividades se fundamentan en programas de entrenamientos continuos y análisis de casos y situaciones prácticas para permitir una



inmediata implementación de los temas abordados a la actividad laboral cotidiana.

- Utilización de técnicas de dinámica de grupo, con participación activa de los asistentes. Se realizará ejercitación específica de cada uno de los temas del programa.
- El desarrollo del programa planteado será útil, accesible, dinámico y eminentemente práctico.
- Discusión interactiva de eventos reales relacionados con las distintas temáticas de la capacitación, propiciando la toma de decisiones de los participantes.
- Desarrollo de Trabajos en Equipo, potenciando la resolución cooperativa de situaciones de aprendizaje.
- Participación activa del asistente, enriqueciendo el proceso de aprendizaje, con las experiencias propias de los asistentes.

La carga horaria total será de 76 horas a distribuirse de la siguiente forma:

- 36 hs. virtuales sincrónicas divididas en 12 módulos de 3 horas cada uno.
- 40 hs. no presenciales de entrenamiento individual y/o trabajos on line.

DETALLE DE MÓDULOS/TALLER Y TEMÁTICAS A DESARROLLAR

EJE 1. Negociando desde el Observador Interior

El observador interior y las Competencias Cognitivas
Neurobiología de las competencias
Ansiedad, observación y planificación
Plasticidad Cognitiva. Concepto y entrenamiento.
Programa de entrenamiento en Competencias del observador
Modelos mentales Sistémicos
Complejidad emergente en la Negociación

Eje 2. Introducción a la Negociación

El proceso negociador
Conceptos generales y definiciones
La pre-negociación: preparación y planificación.
La negociación formal: sentarse a la mesa.
La contratación: se llega al acuerdo.
La ejecución: se pone en marcha el acuerdo.
Negociación Avanzada

Eje 3. El Proceso Negociador desde las Neurociencias

Percepciones.
Construcción . Etapas y definición
Comunicación
Formas de escucha y mirada
Emociones
Impacto en la Negociación
Personas y problemas. El cultivo de las relaciones
El manejo adecuado de las emociones propias y ajenas para lograr entendimientos duraderos

Eje 4. Equipos de Negociación

El uso del tiempo y el poder de negociación.
Desarrollo de la Capacidad y la Habilidad Negociadora.
La Negociación en equipo.
Equipos de Negocios. Concepto y funciones.
Roles y responsabilidades.
Competencias y estilos.
Grupos y Equipos Negociadores.

Eje 5. Inteligencia Evolutiva y Negociación Empática

La teoría de la mente y funciones ejecutivas
Autoestima y Empatía.
Neuronas espejo, función y correlato conductual
Inteligencia Evolutiva
La Negociación como sendero de evolución

Elementos evolutivos de la inteligencia
Programa de entrenamiento en Competencias Evolutivas

Eje 6. La Comunicación en el proceso de Negociación

La escucha activa.
El lenguaje corporal. Comunicación
Gestual y corporal.
Leyendo el cuerpo propio y de los otros.
Señales batuta. Las manos hablan.
Lenguaje del rostro. Posturas y distancia corporal.
Mirada e interpretación de gestos significativos.
El uso de la voz y de la imagen.
Conversaciones, preguntas poderosas y parafraseo.

Eje 7. Programación Neuro Lingüística aplicada a Negociación - parte 1

La búsqueda interna de habilidades neuro lingüísticas.
La determinación del marco negociador desde la PNL.
¿Qué es la PNL?
¿Qué es la PNL de tercera Generación?.
Territorio, Mapas y filtros.
Aprender, desaprender y reaprender.
Estado presente y estado deseado.
Sintonía.

Eje 8. Programación Neuro Lingüística aplicada a Negociación - parte 2

El diagnóstico del interlocutor: personalidad y motivaciones.
La argumentación y proposiciones eficaces.
El método negociador Las puertas de la percepción.
Sistemas representativos.
Lenguaje y sistemas representativos.
Predicados.
Pistas de acceso ocular. Sub-modalidades.
Inducir, Calibrar, Anclar.
Palabras y significados.
Reencuadre y transformación del significado.
Línea de tiempo.

Eje 9. Modelo de Negociación de Harvard - parte 1

Modelo de Negociación de la Escuela de Negocios de Harvard
Historia y objetivos del modelo
Elementos a considerar
Las personas y el problema
Los intereses y las posiciones
Facilitar el proceso: las opciones
Los criterios Legítimos

Eje 10. Modelo de Negociación de Harvard - parte 2

Los 7 elementos de toda Negociación

Alternativas al no acuerdo ·

Intereses y posiciones ·

Opciones ·

Criterios

Relación

Comunicación

Compromisos.

Dentro de la Negociación: El compromiso

Fuera de la Negociación: Las Alternativas

Eje 11. Herramientas de Negociación Avanzada

El pos-negociación. Se recicla el proceso

La creatividad como complemento indispensable en el recorrido.

Técnicas para la generación de ideas

La autoestima y la empatía. Desarrollo

La persuasión.

Técnicas psicológicas para convencer

Eje 12. Neurociencias, Intuición y Negociación

Neurobiología de la ansiedad

Planificación y ajuste interno

Proceso de entrenamiento ansiedad operativa

Senso-percepción y Endo-percepción

Acceso a la realidad y construcción de caminos de atajo

El potencial de nuestra percepción

Ajustando nuestra sintonía intuitiva

Programa de entrenamiento

8. Cuerpo docente:

Roberto Bataller PhD – Director del Diplomado en Neurociencias y Negociación Avanzada



Licenciado en Psicología, Universidad del Aconcagua - Facultad de Psicología.

Doctorado y post Doctorado en Neurociencias - Universidad de Ámsterdam. Holanda.

Especialización en Psicoanálisis.

Especialización en Técnicas de Programación Neuro Lingüística. PNL y abordaje de situación de Stress y Altos niveles de Tensión en organizaciones, realizado con el Profesor Dr. Hans Basler de la Universidad de Bön.

Especialización en Estrés laboral - Harvard University Extension School. Director Seminario Michael Shinagel PhD – Dean Harvard Extension School.

Egresado del Seminario Internacional “Top Management Program” expedido por Harvard University Extension School. Director Seminario Michael Shinagel PhD – Dean Harvard Extension School.

Egresado de Seminario Internacional “Understanding and Changing your Management Style” - Expedido por Harvard University. Director Seminario PhD MSc MBA Robert C. Benfari – Emeritus Profesor Harvard University

Director del Instituto Latinoamericano de Neurociencias Aplicadas ILNA

Director del Diplomado en Neurociencias aplicadas a Economía FCE de la UNCuyo

Director del Programa de Neurociencias para estudiantes de la FCE de la UNCuyo

Director de la Diplomatura en Neurociencias aplicadas a la Gestión de la Universidad Católica de Cuyo – Provincia de San Juan.

Director del Programa de Neurociencias para estudiantes de la FCE de la Universidad Nacional de Catamarca.

Docente titular del Doctorado Internacional en Ciencias Económicas de la FCE de la UNCuyo.

Docente invitado de la Maestría en RSE de la FCE de la UNCuyo.

Consultor internacional en Liderazgo y Estrategia empresarial; en los últimos veinte años ha dictado más de 400 cursos en Latinoamérica, orientados a actividades In Company o en el marco de formaciones ejecutivas, maestrías internacionales, carreras de grado y post grado universitario.

En el área de Consultoría Estratégica, ha prestado servicios de esta naturaleza a más de 200 empresas a nivel nacional e internacional.

Co autor del libro Management para un nuevo siglo de Editorial Pearsons.
2007

Autor del libro Liderando Paradigma editorial Zeta Editores. 2010

Ing. Rolando Santoni, M.B.A. Mgter. – Co Director del Diplomado en Neurociencias y Negociación Avanzada



Ingeniero Industrial, UNCuyo.

Master Business Administration con orientación en Marketing, Universidad Francisco Vitoria, Madrid.

Magister en Administración de Empresas, Universidad Católica de Córdoba.

Posgrado en "Teoría y Herramientas del Proyecto de Negociación de Harvard" y en "Dirección Estratégica para Empresas de Servicios", Universidad Adolfo Ibáñez (Chile).

Profesor titular de Marketing y de Negociación (Taller y Estrategia) en la Maestría de Administración de Negocios de la UNCuyo.

Profesor Titular de "Negociación", en la Maestría en Negocios y Tecnología en la Universidad Champagnat.

Docente Titular de "Negociación Comercial" y "Técnicas de Ventas" en el Diplomado de la Escuela de Negocios de la UNCuyo.

Docente Titular de "Neuromarketing y Venta Neurorrelacional" en el Diplomado de Neurociencias en la UNCuyo, Profesor Titular de "Canales de Distribución" y de "Negociación" en la Maestría en Logística.

Profesor Invitado de "Negociación", "Negociación Comercial", "Dirección de Ventas", "Key Account Management", "Ventas Personales", "Canales de Distribución", y "Marketing Relacional".

Docente de Grado de "Marketing Estratégico", "Comportamiento de Compras" y "Negociación" en la Pontificia Universidad Católica Argentina.

Gerente General y Gerente Comercial en empresas nacionales y multinacionales como Coca Cola, DHL, Triunfo Seguros, Mapfre Seguros. Consultor Senior Internacional y facilitador "In Company" en Negociación, Ventas Estratégicas, Dirección de Ventas, Canales Comerciales y Key Account Management.

Lic. Alejandro Guardia Ferreira, MBA



Lic. en Administración de Empresas. Universidad Católica Argentina.

Master Business Administration in Marketing Management (Universidad Francisco de Vitoria, Madrid, España).

Consultor Senior Asociado de Harvard Negotiation Project

Training and consultancy in negotiation and relationship management - Proyecto de Negociación Harvard

Consultor Senior Internacional del Work Shop de Negociación en la Universidad de Harvard, Faculty Club.

Instructor – Facilitador Senior Internacional CMI – La Cara Humana de la Negociación
Socio y Director General de Distribución Chile Ltda. Canal de Supermercados.

SOCIO – Director General. MONTE BLANCO S.A. Representación comercial de Alimentos y Bebidas Cartellone

Director Nacional de Ventas, JOHNSON Y JOHNSON DE ARGENTINA S.A.

Gerente Comercial Mendoza – San Juan – San Luis – La Rioja. EMBOTELLADORA DE LOS ANDES S.A.

Gerente Comercial Provincias Oeste de Argentina, YPF GAS S.A.

Lic. Luis Elaskar, MBA



Lic. Administración de Empresas. UNC.

Master Business Administration en Dirección de Empresas con orientación en Marketing. Univ. Fco de Vitoria. Madrid. España.

Phd. Doctorando en Dirección de empresas en la Universidad de Jaen. Jaen. España.

Stage en Italia sobre Consorcios de Exportación. Coordinador de Consorcios de Exportación. Fundación Bank Boston.

Profesor Internacional de Posgrado y Maestrías de Negocios.

Capacitador empresario a nivel nacional e internacional. Consultor Internacional de Empresas en Comercialización. Formador y coordinador de equipos de ventas. Director Comercia Babeltrade. SAS. Capacitación En Marketing Venta y Negociación y Consultoría en el ámbito Internacional: Banco Banex (Costa Rica), Banco del Pichincha (Ecuador), Telefónica (Guatemala), Colsubsidio (Colombia), Pepsico (Colombia), Grupo Terra (Honduras), Claro (Rep Dominicana), PROMENDOZA, La Mercantil Andina, Triunfo Seguros, Eco de los Andes, OSDE (Argentina). Investigaciones de Mercados y Consultoría en Marketing en diversas empresas de Argentina y el exterior.

Coautor del Libro Consorcios de Exportación.

Coautor del Libro Gestión de Negocios Internacionales.

Prof. Cdor. Oscar Niemetz



Contador Público Nacional por la Universidad Nacional de Cuyo – Mendoza – Argentina

Posgrado en competencias en el aprendizaje y la evaluación: OIT - Turín, Italia

Especialización Coach de Equipos: Fundación Quantum MindfulQuest - Universidad de Palo Alto, California – USA.

Practitioner en Programación Neuro Lingüística Fundación Quantum MindfulQuest - Universidad de Palo Alto, California. USA.

Coach Psicológico Integral - Fundación Empowerment, Mendoza.

Docente Titular Distinguido del Instituto Latinoamericano de Neurociencias Aplicadas.

Docente titular del Diplomado en Neurociencias en Economía y Gestión de la UNCuyo.

Director Sede Valle de Uco- ITU - UNCuyo.

Consultor empresas privadas y del sector Público.

Senior Coach para cargos directivos y de la política a nivel nacional e internacional.

Datos de inscripción

Inicio: 24 de septiembre 2021

Formulario de preinscripción: <https://forms.gle/44wHg8GGDmNnmRCn6>

Costo:

Matriculado en general (participantes externos a la comunidad de la UNCUYO)

Total \$ 15000

Inscripción \$3.000

Tres cuotas de \$ 4.000

Profesores Facultad de Ciencias Económicas UNCUYO

Total \$ 7.500

Inscripción \$ 1.500

Tres cuotas \$ 2.000

UNCUYO en general (profesores, egresados y estudiantes que no pertenecen a la FCE)

Total \$ 13.500

Inscripción \$ 1500

Tres cuotas de \$ 4.000

Estudiante y egresados FCE UNCUYO

Total \$ 12.000

Inscripción \$ 3.000

Tres cuotas de \$ 3.000

Para poder reservar lugar es necesario realizar el pago de inscripción a través de transferencia o depósito bancario a la siguiente cuenta:

DATOS ASOC. COOPERADORA:

Asociación Cooperadora FCE UNCUYO (IVA EXENTO)

Cuenta Corriente Nº 234-1-246-1

CUIT 30-64825311-3

C.B.U. 00702463-20000000234119

Banco Galicia Sucursal 246 Arístides Villanueva

Una vez realizado el depósito o transferencia, enviar comprobante virtual o escaneado por mail a (neuronegociacion@fce.uncu.edu.ar) indicando nombre de la persona.

Inscripción \$ 1.500

Tres cuotas \$ 2.000

UNCUYO en general (profesores, egresados y estudiantes que no pertenecen a la FCE)

Total \$ 13.500

Inscripción \$ 1500

Tres cuotas de \$ 4.000

Estudiante y egresados FCE UNCUYO

Total \$ 12.000

Inscripción \$ 3.000

Tres cuotas de \$ 3.000

Para poder reservar lugar es necesario realizar el pago de inscripción a través de transferencia o depósito bancario a la siguiente cuenta:

DATOS ASOC. COOPERADORA:

Asociación Cooperadora FCE UNCUYO (IVA EXENTO)

Cuenta Corriente N° 234-1-246-1

CUIT 30-64825311-3

C.B.U. 00702463-20000000234119

Banco Galicia Sucursal 246 Arístides Villanueva

Una vez realizado el depósito o transferencia, enviar comprobante virtual o escaneado por mail a (neuronegociacion@fce.uncu.edu.ar) indicando nombre de la persona.