



Universidad del Salvador
Facultad de Ciencias Jurídicas
Carrera de Martillero y Corredor Universitario

PROGRAMA DE HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIÓN Y ORATORIA

1º año
Año 2015

Asignación horaria: Cuatrimestral. 4 horas semanales
Titular: Ing. Gerardo Woscoboinik

FUNDAMENTACIÓN

La temática abordada en la materia permitirá al alumno, adquirir los conocimientos fundamentales, teóricos - prácticos, para su labor profesional

Los contenidos aportan una base sólida de conocimientos que brindan los elementos necesarios para desempeñarse en el mundo empresario a través de un enfoque sistémico, en el cual se desarrolla el pensamiento crítico, así también facilita las herramientas para la utilización de la palabra en la persuasión aplicada especialmente en la negociación y oferta de servicios de intermediación especialmente en el sector inmobiliario.

UBICACIÓN DE LA ASIGNATURA EN LA CARRERA

La asignatura se encuentra en la etapa inicial de la carrera, la negociación es imprescindible en una actividad comercial de servicio de intermediación, mientras que la oratoria aporta las herramientas para tender puentes de entendimientos, resolver discrepancias y lograr acuerdos entre partes persuadir y convencer.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Brindar a los estudiantes elementos necesarios para mejorar la comunicación interpersonal y la transmisión de ideas, a través de la estructuración de un discurso.

Dominar el arte de la negociación, a través del conocimiento de sus diferentes escuelas.

OBJETIVOS PARTICULARES

En particular se espera que el alumno logre:

- Adquirir la capacidad para planificar y desarrollar un proceso de negociación comercial.
- Desarrollar habilidades para la expresión verbal y escrita.
- Dominar los principios que rigen la retórica y la elocuencia en la oratoria.
- Conocer la evolución histórica de la oratoria.
- Aprender los fundamentos de la comunicación.
- Reconocer y aplicar los principios de la Programación Neurolingüística.
- Redactar un discurso escrito y su expresión verbal

MODALIDAD DE EVALUACION

METODOLOGÍA

La dinámica de la cursada se caracteriza por el desarrollo teórico práctico de los contenidos. Transmisión de los conceptos teóricos a cargo del docente, lectura e intercambio de información con los alumnos complementados con ejercicios prácticos sobre resolución de casos de negociación, redacción de discursos y su exposición oral en clase.

REQUISITOS DE REGULARIDAD

El alumno deberá cumplir con los siguientes requisitos para la aprobación de la regularidad de la obligación académica:

- 75% de asistencia a clase.
- Aprobación de trabajos prácticos.
- Aprobación de 1 evaluación parcial.

APROBACIÓN DE LA MATERIA

El alumno deberá cumplir con los siguientes requisitos para la aprobación de la obligación académica:

- Aprobación de la regularidad de la materia
- Conceptualmente se evaluará su participación en clases y el nivel de presentación de los trabajos prácticos que la Cátedra exija.
- Aprobación de un examen final Integrador.

CONTENIDOS

Unidad I:

Introducción a la Oratoria. Definición, Retórica y Elocuencia. Antecedentes históricos, logógrafos y sofistas, Sócrates, Platón y Aristóteles. El arte del buen hablar. El discurso, la conferencia y otros. Atributos de un orador. Elementos a tener en cuenta en presentaciones públicas. La voz, tono y ritmo. El manejo del cuerpo. Posturas y desplazamientos.

Unidad II:

El Discurso. Su estructura. El método clásico. Inventio. Dispositio. Elocutio. Memoria y Actio. Redacción del discurso. El manejo del Tiempo. El desarrollo de una alocución. Exordio. Narración. Argumentación. Peroración. Cierre.

Unidad III:

La Programación Neurolingüística (PNL). Fundamentos. Postulados, La percepción visual, auditiva y kinestésica (VAK). La comunicación no verbal. La Observación e interpretación de los gestos. Importancia de lo no verbal en la comunicación.

Unidad IV:

Negociación. Definición. El conflicto. Definición. Tipos de conflictos. Actitud frente al conflicto. Posturas y percepciones. Dinámica del conflicto. Escalada. Ciclo de un conflicto.

Unidad V:

La comunicación. Importancia en la negociación. Modelos de comunicación. Axiomas. Sintáctica y Semántica. Factores que favorecen y perjudican la buena comunicación. Incongruencia. Doble mensaje. La Paradoja. La escucha activa.

Unidad VI:

Negociación. Estilos de negociación. Tipo de negociadores. Estrategias Ganar-Ganar. El método de negociación de Harvard. La Negociación Competitiva, Colaborativa

Cooperativa. Pasos en la negociación. Elementos que influyen en una negociación.
Conducción y cierre de una Negociación

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA

Fisher Roger, Ury, William y otro. “*Si...de Acuerdo, como negociar sin ceder*”, Ed. Norma. 1991

Font Barrot Alfred, “*Negociaciones, entre la cooperación y el conflicto*”, Ed. Grijalbo. Barcelona 1997

Luzuriaga Nicolas, y otros. *El Arte de la Negociación*, Grupo Editorial SRL, Buenos Aires. 2012

O Connor Joseph, Seymour John, “Introducción a la PNL” Ed. Urano Barcelona 1995

Spencer William J.”*Oratoria, el mágico poder de la palabra*”. Ed. Andrómeda, Buenos Aires 2008

Ponti Franc, “*Los caminos de la negociación*”, Ed. Granica, Barcelona. 2005

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

De Bono Edward, “*Seis sombreros para pensar*”, Paidós, Buenos Aires 2009

Ponti Franc, “*Los caminos de la negociación*”, Ed. Granica, Barcelona. 2005

Rangel, M. “*Comunicación Oral*”. Editorial Trillas. Caracas 1997

Sambrano, J. “*PNL para todos*”. Editorial. Alfadil. Caracas 1997

Sánchez, M. “*Desarrollo de habilidades del pensamiento*”. Editorial Trillas. 1991