

NEGOCIACIÓN y MEDIACIÓN EN LA CONSTRUCCIÓN

DOCENTES:

Arqta. Moira Mahon

Arqta. María del Carmen Muñoz

Dra. María Cristina Cavalli

DURACIÓN: Dos módulos de 10 horas cada uno.

Arqta. Moira Mahon

Especialización en Mediación en el ámbito de la Construcción.

Mediadora, -Miembro fundador e integrante del Listado de Mediadores del Centro de Resolución de Conflictos en la Construcción de la Sociedad Central de Arquitectos (CRC-SCA) y Gabinete de Mediación Técnica del CAPBA., Distrito IV.

Integrante de Centro de Mediación Comunitaria de la Defensoría del Pueblo de Vicente López. -Colaboradora en Ponencias presentadas en Congresos y Seminarios Nacionales y Extranjeros. -Co-mediadora en estudios de abogados mediadores privados. Independiente. Consultoría Arquitectura Legal – Cavalli & Asociados-Grupo MeTec. -Docente Colaboradora en la Formación de Mediadores en la SCA y en el CAPBA, grupo Metec y Cavalli y Asociados.-Formador de Formadores en Mediación y Arbitraje Proyecto BID-FOMIN-CAC.Tutora Docente Área Mediación de la Sede SCA, Programa BID-FOMIN-CAC y Cámara Argentina de Comercio.

Arqta. María del Carmen Muñoz

Arquitecta UNBA, CPAU 7901- Mediadora – Árbitro. Especialización en Mediación y Arbitraje en el ámbito de la Construcción.

Mediadora y Árbitro -Miembro fundador del Centro de Resolución de Conflictos en la Construcción de la Sociedad Central de Arquitectos (CRC-SCA) y del Gabinete de Mediación Técnica del CAPBA., Distrito IV.

-Integrante de Centro de Mediación Comunitaria de la Defensoría del Pueblo de Vicente López.-Expositora en Congresos y Seminarios Nacionales e Internacionales. -Co-mediadora en estudios de abogados mediadores privados.

-Miembro de ACR (Association for Conflict Resolution–Washington, DC-EEUU)

Actividad Profesional,-Independiente.- Consultoría Arquitectura Legal – Cavalli & Asociados-Grupo MeTec. - Auxiliar de Justicia-Trib.Nac., Pcia. De Bs.As., de la Magistratura- CABA. Docente,-Ex Docente UNBA.-Ex Docente UB.-Docente UNJFK, desde 1994, Titular de Comisión, Estructuras I-II – Dirección y Programación de Obras.-Docente Colaboradora en la Formación de Mediadores en la SCA y en el CAPBA-DIV. -Formador de Formadores en Mediación y Arbitraje Proyecto BID-FOMIN-CAC.

Dra. María Cristina Cavalli

Abogada - Prof. en Ciencias Jurídicas y Soc. (USAL) Mediadora Reg. M.J n° 1684 Posgrado en Enseñanza Universitaria (UB).-

Posgrado en Conflictos Ambientales: Planificación-Negociación y Mediación. FLACSO “Conducción Gerencial” UB Formación de

Formadores. (CAEP) Ministerio de Educación de la Nación Formadora de Formadores en Mediación y Arbitraje.- BID-FOMIN-CAC

Especializada en Negociación Universidad de Harvard (Mass. EE.UU.) Especializada en Técnicas de Programación Neurolingüística

Centro de Ex-Becarios de la OEA. Árbitro de los Tribunales Arbitrales de Consumo. Directora Co-fundadora, Mediadora y docente

responsable de Grupo de Mediación, Conciliación, Negociación y Arbitraje Hab N°56 /98 y de la Institución Formadora Cavalli y Asoc.

Consultora hab. 198/06 de “Nuevas Perspectivas” ONG y de GAE - Capacitación docente Representante de ACR USA Becaria del

Curso “La Investigación Académica y la Práctica en la Resolución de Conflictos Sociales”, OEA -ICAR, de la Univ. George Mason

Washington, USA. Expositora en la Argentina e internacional sobre temas de Mediación, Negociación y Arbitraje

OBJETIVOS.

- a) Aumentar la propia habilidad como negociador formal o informal, en el contexto del propio trabajo y del cargo que se representa, así como en todos los ámbitos del quehacer cotidiano.
- b) Identificar los distintos estilos de influencia para poder analizar los puntos fuertes y débiles de los participantes y descubrir aquellas técnicas de negociación que más se adapten a su propia personalidad y sus circunstancias de trabajo.
- c) Enriquecer los sistemas de análisis de las situaciones a los efectos de mejorar la capacidad para enfrentarse a las situaciones de conflicto y mejorar la comunicación con los otros, sean éstos empleados en una Empresa, como pares en determinada circunstancia de una actividad comercial o de la vida diaria.
- d) Aprender y perfeccionar un modelo metodológico que permita y facilite el estudio y planificación para poder llegar a un buen término de una negociación en el futuro.

METODOLOGÍA.

- a) La metodología del curso será eminentemente activa y participativa, focalizando el aprendizaje en los temas que sean de mayor interés de los participantes, en función de su experiencia negociadora, su

sector de actividad y el nivel de responsabilidad en su organización.

- b) Se trabajará a partir de análisis de casos y simulaciones de roles tomando como base las situaciones cotidianas de los participantes, y analizando los estilos personales de influencia de cada uno y forma de enfrentamiento de las situaciones de conflictos.
- c) Para lograrlo, se realizarán negociaciones simuladas y ejercicios que ejemplifiquen los conceptos teóricos que se desarrollarán a través del curso.
- d)

CONTENIDOS

NEGOCIACIÓN NIVEL I.

Unidad I

- La Negociación. Características.
- Comparación con otros Métodos Alternativos de Resolución de Conflictos.
- Estilos personales de influencia en los demás.
- El poder y la negociación. Espacio. Tiempo. Información.
- Qué es y qué no es una negociación.
- El proceso de negociación.
- Lo racional y lo emocional.
- Los dilemas de los negociadores: percepción, actitudes y realidades.
- La ética de los procedimientos y de los resultados.
- La estética del proceso.
- Características que definen a los buenos negociadores.

Unidad II

- La negociación competitiva y el conflicto.
- Tipos de negociación: competición versus cooperación.
- La negociación colaborativa. Otras escuelas.
- Los conceptos de Ganancia y Pérdida en el contexto de la Negociación Positiva.
- Las necesidades, los objetivos y los deseos propios y de la otra parte.
- El costo y el valor.

Unidad III

- El Conflicto
- Tipos de Conflictos. Conflicto de intereses. El Conflicto Emocional. Conflicto con proveedores. Conflicto con clientes.
- Estrategias para enfrentar el Conflicto.
- Técnicas de asertividad.
- Técnicas de Comunicación verbal y no verbal persuasivas.
- Las Quejas: Cómo convertir una situación de crisis en una oportunidad de negocio.

Unidad IV

- La Mediación, negociación asistida.
- El Mediador, tercero neutral en la mesa de negociación.
- Herramientas y Estrategias en el proceso de Mediación.
- Mediación en Construcción, actores intervinientes y sus roles en la mesa.
- El acuerdo en Mediación.
- Mediación y profesión, relación con el cliente, proveedores y otros. Mejora de la relación.

NEGOCIACIÓN NIVEL II

Unidad I

- La planificación de la Negociación.
- Identificación y análisis de los elementos que son susceptibles de ser negociados.
- Cómo realizar el análisis de recursos y planificar las posibles concesiones.
- Poder entre las partes: su definición, análisis y tratamiento.
- Los límites de la negociación: formas de establecerlos.
- Argumento de negociación: su construcción elaborativa.
- Comprobación personalizada del procedimiento y su estructura.
- El ensayo-entrenamiento en las negociaciones.

Unidad II

- Estrategias y tácticas de la negociación.
- Elección de la táctica más eficaz.
- El papel del tiempo. Las fases de la Negociación y de la Mediación.
- Ámbito de la Negociación y de la Mediación. Su importancia y elección.
- Apertura del procedimiento. ¿Quién empieza?
- El Equipo en la negociación y en la Mediación. Distribución de los roles y tácticas grupales. Comediación.
- La observación de la comunicación no verbal durante la negociación.
- Formas de enfrentarse a las tácticas de los otros. Su detección y el equilibrio del poder.

Unidad III

- Marco legal de la Mediación en la República Argentina.
- Ley 13951 vigente en Pcia. de Buenos Aires. (2009)
- Otros métodos de resolución de controversias: Arbitraje y facilitación.

Evaluación y Cierre.

A través de la participación activa en las horas de capacitación y por un trabajo final.