



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CORDOBA

CÓRDOBA, 13 DIC 2013

VISTO:

El Expte. de la Universidad Nacional de Córdoba N° 0060068/2013 por el cual la Escuela de INGENIERÍA INDUSTRIAL solicita autorización para el dictado del Curso "TECNICAS DE NEGOCIACIÓN" de 8 (ocho) horas de duración, a dictarse los días 23 y 24 de Octubre de 2013; y

CONSIDERANDO:

Que el perfeccionamiento continuo implica actualizar permanentemente los conocimientos, fundamentando nuevos criterios y requerimientos;

Que cuenta con el Visto Bueno de la Secretaría Académica Área Ingeniería a fs. 10 vta. y el aval de la Secretaría de Extensión a fs. 11;

La autorización conferida por el H. Consejo Directivo, Texto Ordenado Resolución N° 1099-T-2009;

EL DECANO DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS EXACTAS, FÍSICAS Y NATURALES

RESUELVE:

Art. 1º).- Autorizar el dictado del Curso "TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN" de 8 (ocho) horas de duración, a dictarse los días 23 y 24 de Octubre de 2013, sin evaluación final, y autorizar el cobro de los siguientes aranceles:

- Público en general: PESOS TRESCIENTOS NOVENTA Y CINCO C/00/100 (\$ 395,00).
- Para Alumnos de esta Facultad: PESOS TRESCIENTOS DIECISÉIS C/00/100 (\$ 316,00).

Art. 2º).- Designar como disertantes a:

- Lic. Mónica RAMETTA.
- Ing. Walter DE LA COSTA.

Art. 3º).- Aprobar el Programa de Actividades y Temario a desarrollar, que como ANEXO I forma parte de la presente resolución.





UNIVERSIDAD NACIONAL DE CORDOBA

Art. 4º.- Deberá cumplimentarse lo establecido por la Ordenanza 4-HCS-95 y su modificatoria y la Resolución 307-HCD-96.


Art. 5º.- Designar como Responsable Académico al Ing. Fernando ANTÓN y Administrador de los fondos al Lic. Lieve ECKER.

Art. 6º.- Designar a la Responsable de la Consultora Eckma, Lic. Godelieve Marie Paul Ecker como Co-organizadora del curso.


Art. 7º.- La Unidad Ejecutora de los fondos será el Centro de Vinculación de la Secretaría de Extensión de esta Facultad.

Art. 8º.- El Responsable Académico y el Administrador de los fondos elevará dentro de los treinta días de finalizado el Curso, el Informe Académico y el Informe Financiero correspondiente.

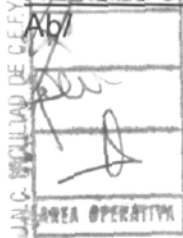
Art. 9º.- Dese al Registro de Resoluciones, comuníquese, dese cuenta al H. Consejo Directivo y gírense las presentes actuaciones a la Secretaría de Extensión a fin de notificar a los interesados.


Prof. Ing. DANIEL LAGO
SECRETARIO GENERAL
Facultad de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CORDOBA




Prof. Ing. ROBERTO E. TERZAKIOL
DECANO
Facultad de Ciencias Exactas Físicas y Naturales
Universidad Nacional de Córdoba

RESOLUCION Nº 001846 -T-2013-




Temario:

1. Negociar: el problema y los intereses
2. Separar las personas del problema
3. La comunicación parte esencial de la negociación
4. Los intereses y las posiciones
5. Inventar opciones de mutuo beneficio
6. La importancia de los criterios objetivos
7. Errores comunes en la negociación. Técnicas para no cometerlos
 - a. La escalada irracional del compromiso
 - b. El mito de la "Torta Entera"
 - c. Anclaje y ajuste
 - d. Enmarcar las Negociaciones
 - e. La maldición del "ganador"
 - f. La confianza excesiva



Prof. Ing. DANIEL LAGO
SECRETARIO GENERAL
Facultad de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CORDOBA



Prof. Ing. ROBERTO E. TERZARIOL
DECANO
Facultad de Ciencias Exactas Físicas y Naturales
Universidad Nacional de Córdoba