

ANEXO

Entre **Embotelladora del Atlántico SA** representada por la **Sra. Valentina Diaz Malbrán** en su calidad de Apoderado Clase "C" y la **Srta. Paola Lorena Rolando** en su calidad de Apoderado Clase "B", con domicilio legal en Ruta Nacional 19, Km 3,7 - Villa Esquiú de la Provincia de Córdoba, en adelante denominada "**La Empresa**" por una parte, y por la otra la **Universidad Nacional de Córdoba**, a través de la Facultad de Ciencias Económicas representada en este acto por su Decana **Dra. Catalina Lucía Alberto**, conforme la delegación expresa otorgada por la Ordenanza HCS N° 18/08, con domicilio en Avda. Dr. Raúl Haya de la Torre s/n Pabellón Argentina, 2º Piso, Ciudad Universitaria de la Ciudad de Córdoba, denominada en adelante "**La Facultad**" y de manera conjunta denominadas "**Las Partes**", acuerdan en celebrar el presente **ANEXO** al Convenio Específico firmado entre las partes intervinientes y aprobado por RD Nro. 1305 de fecha 18 de octubre de 2018, de acuerdo a las siguientes Cláusulas:

PRIMERA: "**La Empresa**" aportará a "**La Facultad**" los fondos necesarios para cubrir los gastos que ocasionen la realización de la capacitación **¿Cómo negociar en tiempos de crisis?** para el año 2024, con el siguiente presupuesto: grupos de hasta treinta (30) personas con inicio del curso en el mes de junio: pesos novecientos cincuenta y un mil novecientos (\$951.900.-) por cada grupo.

Este monto será liquidado de la siguiente manera: cincuenta por ciento (50%) al momento del inicio del dictado del curso respectivo y el cincuenta por ciento (50%) restante al finalizar la última clase programada. Se adopta la Modalidad Virtual para el dictado de esta propuesta.

Opciones de contratación:

Plan Simple: Se contrata una edición del programa para un mismo grupo de alumnos *

Plan Completo: Se contratan varias ediciones. la cantidad de veces que deseen, de forma simultánea o separada, para distintos grupos de alumnos *

*Siempre con previa confirmación y coordinación de disponibilidad con el docente a cargo.

"**La Facultad**" será responsable de abonar los honorarios de los/as profesores a cargo de la capacitación. -----

SEGUNDA:

OBJETIVO GENERAL DEL CURSO: Capacitar al personal de "**La Empresa**" (conforme definición) en principios, conocimientos y herramientas de negociación, aplicables en el corto plazo, que permitan incorporar, reforzar y/o adecuar las prácticas actuales en el equipo de trabajo. Para esto se prevé el desarrollo de un dispositivo de capacitación semi-estructurado diseñado para la empresa, sobre aspectos fundamentales de negociación que se predisponen a incorporar a su actividad nuevas herramientas y conceptos que luego adaptarán e implementarán en las negociaciones que lleven adelante.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL CURSO

- Identificar posiciones, diagnosticar y planificar una negociación, como resultado del análisis e interrelación de los elementos en una situación inicial.
- Desarrollar habilidades clave para la identificación de zonas de acuerdo, la generación de alternativas y la presentación de propuestas de mutua conveniencia.
- Reconocer perfiles de interlocutores difíciles y abordar comportamientos que permitan lograr relaciones equilibradas y sostenidas a largo plazo, a partir de la comprensión del funcionamiento de las negociaciones secuenciales. -----

TERCERA:

EJES TEMÁTICOS DEL CURSO

- **Módulo I: Desarrollador de negocios:** Reconocer y dominar los conocimientos, características y herramientas del perfil de un Desarrollador de Negocios. Los roles clave. Como desarrollar una estrategia efectiva para cada negocio. Tácticas de un Desarrollador de Negocios aplicadas al B2B. Manejo de la información para tomar decisiones.
- **Módulo II: Empatía y generación de confianza:** La importancia de los tres primeros minutos en una negociación. El pre acercamiento: todo lo que sucede antes de que Ud. comience a hablar. El estado de alerta: La predisposición emocional del cliente y del personal de contacto. La comunicación no verbal. Cómo crear clima. Utilización de la PNL aplicada a la negociación.
- **Módulo III: Emocionalidad en negociaciones comerciales:** Influencia de las emociones en el ámbito comercial. Manejo de emociones en situaciones donde el proveedor dice “no”. Comprensión de los juicios propios y cómo transformarlos para generar relaciones más productivas.
- **Módulo IV: Cómo tratar con perfiles de clientes difíciles:** La importancia de la perfilación: pros y contras. Herramientas para la identificación de perfiles de clientes difíciles. Tipos de clientes y cómo tratarlos. El dominante. El sumiso. El afectivo. El negociador. Otras tipificaciones útiles.
- **Módulo V: Utilización de base de datos para la toma de decisiones.** Identificación de las bases de datos a trabajar. Armado de borrador de información a obtener. Funciones básicas y avanzadas para la formulación de manejo de información. Combinación de funciones. Errores comunes y cómo solucionarlos.
- **Módulo VI: Tablas y segmentación de datos:** Manejo de tablas Segmentación de datos. Filtros. Subtotales Tablas dinámicas sobre registros habituales. Creación de gráficos a partir de tablas Análisis de resultados mediante gráficos. Cómo armar tableros de mando. Índices Análisis de datos obtenidos.
- **Módulo VII: Negociación secuencial:** Tácticas y creatividad aplicadas al proceso de negociación. Aplicación del método Harvard para lograr acuerdos y compromisos criteriosos -beneficiosos. Situación de análisis: identificación de intereses, criterios de conciliación “ceder-ganar”. Mapa de actores de la negociación y abordajes pertinentes. -----

CUARTA: ENFOQUE PEDAGÓGICO O METODOLOGÍA

Se proponen encuentros de frecuencia semanal en formato virtual.

Carga horaria: catorce (14) horas en total, a desarrollarse en clases sincrónicas en Plataforma de Videoconferencias Zoom. -----

QUINTA: EVALUACIÓN Y CERTIFICACION

Condiciones para la certificación:

Se prevé una evaluación en formato trabajo práctico que deberá presentar cada alumno/a, a los efectos de dar constancia de la aprobación del curso si así lo requiriera la Empresa.

➤ Para acceder al **Certificado de Aprobación**, deberá acreditarse una asistencia mínima al 80% de las clases virtuales sincrónicas previstas y aprobar el trabajo final con un puntaje mínimo de 50%.

➤ Para acceder al **Certificado de Asistencia**, deberá acreditar haber asistido al 80% de las clases virtuales sincrónicas previstas en la propuesta de capacitación.

El trabajo final de aplicación tendrá carácter individual y deberá enviarse en los plazos establecidos a continuación:

- Fecha límite (plazo): desde la última clase hasta 7 días más (N+7).
- Plazo de corrección: desde la última clase hasta 15 días más (N+15).

La certificación tendrá carácter extensionista, tal como lo prevé la reglamentación vigente de la Universidad Nacional de Córdoba y será otorgado en forma conjunta por **“La Facultad”** y **“La Empresa”**. -----

SEXTA: EQUIPO DOCENTE Y ASPECTOS ORGANIZATIVOS

El docente responsable del curso será Lic. Rodrigo Diaz, quien integra el equipo de capacitación de la Secretaría de Extensión.

Se propone desarrollar cada Curso de la siguiente manera:

Siete (7) encuentros sincrónicos virtuales de dos (2) hora cada uno, en fechas a convenir de acuerdo a la disponibilidad del docente y de **“la Empresa”**

Los cursos se desarrollarán de manera sincrónica a través de la Plataforma de Videoconferencias Zoom desde donde se dictará la clase en vivo.

“La Facultad” por su parte, administrará el Aula Virtual de la Plataforma Moodle a la que tendrán acceso los/as alumnos/as, donde se pondrán a disposición:

- (i) las clases sincrónicas grabadas,
- (ii) los materiales correspondientes.

La Secretaría de Extensión será la responsable de monitorear el desarrollo de la capacitación en modalidad virtual, en los aspectos relacionados a ello. -----

En la ciudad de Córdoba se firman dos ejemplares del mismo tenor y a un solo efecto,