

Los programas de negociación suman materias y se actualizan

Una amplia oferta de cursos de aprendizaje que incorporan desde juegos a recursos audiovisuales, talleres y coaching.

Andrés López
ESPECIAL PARA CLARIN

La idea tradicional de que un curso de negociación brinda elementos para conseguir una mejor financiación o hacer que una compra resulte más barata quedó en el olvido. Hoy en día se trata de adaptarse a situaciones de negocios hostiles, entornos cambiantes e imprevisibles y conflictos internos.

Para eso, las escuelas de negocios ofrecen programas de formación en negociación que incluyen una multiplicidad de elementos: bibliografía técnica, amplio apoyo de otras ciencias, como la psicología, el coaching especializado, charlas de expertos, juegos y hasta películas donde los alumnos son filmados. Y en algunos casos, estos programas son categorizados como maestrías.

Aunque el tema de negociación siempre fue abordado como parte de otros programas y maestrías, la mayoría de estos cursos surgieron a partir de la crisis del 2001 que requería de profesionales más flexibles, capaces de poder adaptarse a situaciones distintas a las esperadas y que, para ello, debían contar con habilidades negociadoras. Sin embargo, el primer posgrado en negociación de Argentina fue creado en 1991 por la UCA.

Leonardo Gargiulo, secretario de Extensión y Promoción de Esecade, identifica a los estilos de negociación y de quienes son negociadores como un tema clave en el curso "Negociación Efectiva" que ofrece la universidad.



Saber acordar. Los cursos apuntan a resolver conflictos en las organizaciones.

Otro objetivo de estos cursos es percibir la negociación como un proceso formal: "Uno de los ejes del programa es abordar con profesionalismo toda negociación utilizando tácticas específicas", cuenta Leonardo Narisna, coordinador de Admisiones del Programa MBA de Universidad de Palermo, que dicta el Programa Ejecutivo de Negociación.

Y la tercer característica de estos programas es el entrenamiento práctico que requiere una negociación: "Trabajamos fuertemente en el coaching en gestión de conflictos", reconoce Roberto Luchi, profesor de Negociación y Resolución de Conflictos y director del Centro de Investigación Consensus del IAE. La escuela de negocios de Pilar tiene dos programas diferentes en esta temática: "El Arte de Negociar", que cuesta \$5.500, y "Negociaciones Avanzadas", de \$8.625.

El público

Quienes eligen este tipo de programas son en general profesionales graduados junior o semi senior, pero no altos ejecutivos: "El rango de edad oscila entre los 30 y 40

años. La mayoría son graduados universitarios, de diferentes áreas y tipos de empresas: grandes y pymes", explica Julio Hang, director de UADE Executive Education.

Allí se ofrece el Programa Integral de Negociación, que se compone de 10 módulos. "Todos son graduados universitarios. El 70% son profesionales independientes y de empresas. El 30% restante, profesionales que se desempeñan en pymes", ilustra María Fernanda Bocanera, directora del Diplomado en Negociación de la Escuela de Negocios de la Universidad de Belgrano. Por ejemplo, en la UCEMA el 63% de alumnos tiene entre 25 y 35 años.

Aunque estos programas no son muy antiguos, se fueron modificando en el tiempo: "Incorporamos al curso la posibilidad de ver películas de propia creación de la docente, donde se ejemplifican distintas situaciones de negociación. Asimismo, se analizan situaciones de negociaciones críticas y extremas en filmes comerciales, que permiten aplicar lo aprendido y reconocerlo", describe Hang.

En las universidades públicas

FORMATOS

Características

► Las modalidades que adoptan estos cursos son varias: la mayoría son cortos, integran la oferta de educación ejecutiva de las escuelas de negocios y certifican la competencia negociadora. Otros son diplomados o cursos de posgrado anuales y algunos forman parte de los seminarios acreditables para maestrías de negocios, como el MBA. Los costos van de \$ 900, en la universidad pública, a entre \$ 1.300 y \$ 15.000 en las privadas.

esta idea también persiste: "Más del 50% del tiempo del programa 'Estrategias y Técnicas Aplicadas de Negociación' lo destinamos en workshops y talleres con utilización de videos técnicos", plantea Jorge Stern, director de la Maestría en Administración de la UBA.

A los recursos audiovisuales se les suman talleres grupales: "Los participantes son filmados y se les hace recomendaciones personales de mejora", comenta Luchi.

Temas psicológicos

Ignacio Bossi, profesor de Negociación del CEMA, dice que el programa es un proceso a medida: "Es porque contamos con un equipo de coaches que acompañan a los participantes con conversaciones individuales sobre sus propias problemáticas", define el académico. En la Escuela de Negocios de la Universidad de Belgrano la negociación se extendió hasta el diván: "Se incorporaron temas relacionados con psicología, como por ejemplo estrategias para negociar con personalidades emocionales, autoritarias y en contextos de alta presión", relata Bocanera.