

Especialización

Negociación

Afronte retos de negociación de manera reflexiva, estratégica y ética



Facultad de
Administración
Liderazgo para la vida

¿POR QUÉ ESTUDIAR NEGOCIACIÓN?

- En el ámbito organizacional existen retos como alianzas, adquisiciones, fusiones, procesos de compra-venta y múltiples situaciones que requieren negociar para lograr las metas. El conocimiento de las herramientas adecuadas y la toma de conciencia sobre las formas de optimizar los resultados en las negociaciones, permiten maximizar el valor de los recursos en juego y, por lo tanto, ayudan a obtener los mejores resultados dentro de un marco ético.
- Los conflictos que se presentan en las organizaciones, o con sus grupos de interés, o aquellos que se derivan de negociaciones complejas, pueden representar más oportunidades que costos, si se cuenta con los conocimientos y habilidades que permitan afrontarlos de forma constructiva y efectiva.



¿POR QUÉ ESTUDIAR EN NUESTRA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN?

✓ Estamos comprometidos con formar líderes para el desarrollo innovador y sostenible de las organizaciones que impacten positivamente la sociedad.

✓ Somos la Facultad de Administración número **1 en Colombia** y hacemos parte del **TOP 3 de América Latina**, reconocimiento dado por la calidad de nuestros programas, la reputación académica y el desempeño de nuestros estudiantes y egresados. *

✓ Mantenemos procesos permanentes de aseguramiento de los procesos académicos que nos han permitido ser acreditados internacionalmente por:



✓ Única Facultad de Administración en Colombia con esta distinción y hacemos parte del selecto grupo del 1% de las escuelas de administración que a nivel global tienen estas acreditaciones.

Contamos con un equipo de profesores, nacionales e internacionales, que cuentan con amplia experiencia en el mundo académico y organizacional en diferentes disciplinas.

✓ Facilitamos una constante experiencia internacional a través de nuestros convenios con las mejores universidades del mundo, la incorporación de la perspectiva global en nuestros programas y la interacción permanente con profesores y estudiantes de diferentes nacionalidades y culturas.

✓ Trabajamos en conjunto con las organizaciones para descubrir oportunidades de desarrollo, a través de una relación de confianza y creación de valor mutuo.

*Ranking QS 2020 by Subject | Business & Management Studies

ESPECIALIZACIÓN EN NEGOCIACIÓN

La Especialización en Negociación desarrolla en el estudiante la capacidad de planear y llevar a cabo procesos de negociación generadores de valor para las partes, así como la capacidad de afrontar constructivamente problemas derivados de las interacciones humanas; tanto a nivel interno de la organización, como de sus grupos de interés.

A través de los cinco ciclos de la Especialización se facilitan los conocimientos teóricos

necesarios para entender la dinámica de las negociaciones y aprender a manejarla de forma estratégica y ética. Además, el programa permite a sus participantes fortalecer su perfil como negociadores, es decir el conjunto de valores, habilidades y características personales que ponen a disposición en los procesos de negociación.

PERFIL DEL EGRESADO

Nuestros egresados se caracterizan por ser personas **reflexivas** que están en capacidad de entender la problemática, el contexto y los actores de la organización, para **negociar** de manera estratégica, **optimizando recursos** y resultados dentro de una **perspectiva ética, creativa y de construcción de relaciones de largo plazo**.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA



Comprender el problema, el contexto y las posibles consecuencias de la negociación para diseñar y aplicar estrategias con una perspectiva ética y de largo plazo.



Reconocer aspectos de la persona y de su relación con otros que pueden potenciar o limitar las propias capacidades negociadoras.



Identificar y aplicar las formas de comunicación efectiva en los procesos de negociación.

IMER



DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

EJES

Desarrollo individual y de interacción	Organizaciones, negociación y manejo de conflicto	Duración	Créditos	Ciclos	Modalidad	Horario
		1 año tiempo parcial	20 créditos académicos	5 ciclos de 8 semanas cada uno	Presencial	Cada 3 semanas Jueves de 5:00 pm a 9:00 pm, viernes de 8:00 am a 6:00 pm y sábados de 8:00 am a 12:00 m.

Título otorgado: Especialista en Negociación



DIFERENCIADORES

La Especialización en Negociación se diferencia por los siguientes elementos:

Excelencia académica

- Un plan de estudios orientado al desarrollo de la competencia profesional a partir de una sólida fundamentación conceptual, el desarrollo de habilidades y la incorporación del análisis ético en el campo de la negociación.
- Facilita conocimientos y habilidades que potencian tanto el desarrollo profesional, como el personal.

- Permite un acercamiento a los temas vigentes de negociación desde perspectivas teóricas y prácticas.
- Balance entre profesores de planta y profesores de cátedra que aportan visiones complementarias por aspectos diversos de su formación y experiencia.
- Recursos técnicos y tecnológicos que están a disposición de los estudiantes para contrastar la aplicación práctica a problemas actuales de las organizaciones con los conocimientos adquiridos.

Flexibilidad

- Los estudiantes tienen la oportunidad de tomar al menos un curso electivo, de los ofrecidos por diferentes programas de la Escuela de Posgrados de la Facultad de Administración o de otros programas de posgrado de la Universidad de los Andes relacionados con la disciplina.

Metodologías

- Aplicación de metodologías activas e innovadoras que enriquecen el proceso de aprendizaje, tales como casos, simulaciones y el estudio de problemas reales, a través de los cuales el estudiante aplica a situaciones concretas los aprendizajes obtenidos durante los cursos.

Experiencia internacional

- Nuestros estudiantes pueden participar en

competencias universitarias internacionales de negociación en diferentes partes del mundo, por ejemplo en “The Negotiation Challenge”.

- Como parte del portafolio de cursos electivos, los estudiantes de las especializaciones tienen la oportunidad de acceder a experiencias internacionales como en las semanas internacionales ofrecidas en universidades del exterior o acceder a nuestra Escuela Internacional de Verano en la que acercamos a los profesores de las mejores universidades del mundo a nuestros salones de clase con temáticas de las diferentes áreas de la administración.



Requisito de admisión

Profesionales con mínimo dos años de experiencia laboral, con una alta motivación a fortalecer sus propias capacidades y competencias para afrontar retos y lograr metas a través de liderar procesos de negociación en diferentes ámbitos de una organización y con diferentes actores (clientes, proveedores, equipos de trabajo, clientes internos, accionistas, pares, subalternos, áreas de apoyo, otras organizaciones, comunidades entre otras).

Proceso de admisión

- Diligenciar el formulario de admisión que se encuentra disponible en nuestra página web: www.administracion.uniandes.edu.co
- Copia del comprobante de pago de la inscripción.
- Fotocopias autenticadas de diplomas o actas de grado que acreditan sus títulos universitarios de pregrado.
- Certificados oficiales de las notas del pregrado (original o fotocopia autenticada) con detalle de notas y promedio ponderado.
- Hoja de vida actualizada.
- Fotografía tamaño 3 x 5 cm
- Examen de admisión
- Entrevista personal

PLAN DE ESTUDIOS



*Sujeto a cambios



Universidad de los Andes

Facultad de Administración
Liderazgo para la vida



INFORMES

Universidad de los Andes
Facultad de Administración
Calle 21 No. 1-20. Edificio SD. Piso 9
Teléfono: (571) 332 4144
especializacionesadm@uniandes.edu.co
<http://administracion.uniandes.edu.co>



Especialización en Negociación | SNIES 54527
Resolución de aprobación 18322 del 28 de septiembre de 2021 por 7 años.
Duración: 5 bimestres | Posgrado Presencial Bogotá

Universidad de los Andes | Vigilada Mineducación
Reconocimiento como Universidad, Decreto 1297 del 30 de mayo de 1964
Reconocimiento personería jurídica Resolución 28 del 23 de febrero de 1949 Min. Justicia.



@AdmonUniandes



/AdmonUniandes



@Admonuniandes