



## CARRERA DE ESPECIALIZACIÓN EN NEGOCIACIÓN

### DATOS GENERALES DEL POSGRADO

Directora: Sara Rozenblum de Horowitz  
(coordinadora ejecutiva)  
Sede del posgrado: Facultad de Agronomía  
Denominación del título:  
**Especialista en Negociación**  
Duración aproximada: 2 años

### Informes e inscripción:

Escuela para Graduados  
"Ing. Agr. Alberto Soriano"  
Facultad de Agronomía  
Av. San Martín 4453  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
(C1417DSE)  
Teléfono: (+54 11) 5287-0174/0477  
E-mail: [epg@agro.uba.ar](mailto:epg@agro.uba.ar)  
Web: [epg.agro.uba.ar](http://epg.agro.uba.ar)

### DESCRIPCIÓN DEL POSGRADO

#### Objetivos:

- Formar profesionales actualizados en las temáticas de negociación del Siglo XXI, con capacidad de aplicar lo aprendido y que contribuyan tanto al conocimiento como a su desempeño profesional en el campo interdisciplinario de las negociaciones.
- Se espera que los graduados posean no sólo conocimientos avanzados de las materias del área de negociación, sino también una alta creatividad, un desarrollado juicio crítico y una adecuada capacidad para expresarse por vía escrita y oral.

#### Requisitos de admisión:

Ser graduado de la Universidad de Buenos Aires con título de grado correspondiente a una carrera de cuatro (4) años de duración como mínimo, o graduado de otras universidades argentinas o extranjeras, con título equivalente. Los graduados de carreras de duración menor de cuatro (4) años podrán postularse para el ingreso, previo cumplimiento de los requisitos complementarios que se establezcan. En el caso de títulos de universidades extranjeras, la entrega del diploma de especialista no implica una reválida del título de grado.

#### Régimen de estudios:

Teórico - Práctico. Talleres.

Requisitos para la graduación:

Cumplimentar los cursos obligatorios. Aprobar un trabajo final o una evaluación de carácter integrador.

#### Reglamentación:

Resolución del Consejo Superior de la UBA N° 6207/09 y su modificación N° 4918/12.

### PLAN DE ESTUDIOS

#### Primer año - primera etapa

1. Negociación, ética, liderazgo y género en las organizaciones. 2. Introducción a los negocios agroalimentarios. 3. Gerenciamiento del cambio. Negociación estratégica y efectiva para el cambio. 4. Comunicación en negociación: Todo negociador es un Comunicador. 5. Escenario internacional y comercio exterior. 6. Los conflictos "multi parte y multi tema". 7. Negociaciones complejas en las organizaciones. 8. Taller de negociación: capitalizando lo aprendido. Módulo de trabajo y análisis de casos presentados por los participantes en su "Plan de Manejo Situacional". 9. Seminario internacional Profesores extranjeros.

Finalizado el primer año, se otorgará un certificado de aprobación del *Programa Interdisciplinario de Negociación y Cambio*.



**UBA**

Universidad de Buenos Aires

### **Segundo año -Segunda etapa**

\*10) Transformación de conflictos (niveles: micro, meso, mega, macro). 11) Principios ecológicos y los conflictos ambientales actuales. \*12) Conflicto y negociaciones complejas. \*13) Procesos de liderazgo en la empresa u organización. Inteligencia emocional aplicada a las organizaciones: Motivación y liderazgo. 14) Negociaciones comerciales regionales y multilaterales. Promoción comercial y lobby. 15) Herramientas para financiarse por medio del mercado de capitales. \*16) Mediación ARD, Facilitación reparación de las relaciones. 17) Procesos de cambio en organizaciones. 18) Teorías de los juegos y toma de decisiones estratégicas. 19) Responsabilidad social empresaria y ética en los negocios del siglo XXI. Conflictos y su resolución en otras sociedades: aportes antropológicos. \*20) Negociaciones en empresas familiares. \*21) Cognición comunicación y conflicto. Presentaciones orales: una introducción a la oratoria y la teoría de la argumentación. \*22) Epistemología. Metodología de la investigación científica. 23) Taller de redacción de tesis. Taller final de integración.

\*Indica materias obligatorias.

Las materias 21 y 23 tienen horas obligatorias y horas optativas.

Las materias optativas se ofrecen para quienes quieran anotarse separadamente y cursarlas para su enriquecimiento profesional. Los créditos optativos no se computan como horas necesarias dentro de los requerimientos de aprobación de la especialización.