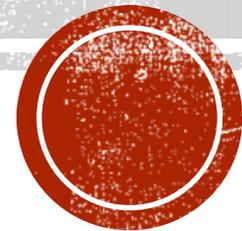


NEGOCIACIÓN

DOCENTE A CARGO: Prof. PhD Melisa Manzanal

CARRERA: Licenciatura en Administración



DINÁMICA DE GRUPOS

(role playing)

- Estrategia de evaluación desarrollada vía plataforma Zoom.
- 27 alumnos divididos en dos turnos, para facilitar el juego y la evaluación individual.
- Organización de la dinámica: dos empresas (equipos).
- Decisión de estrategia empresarial negociando entre equipos.
- Presentación a cada grupo (empresa) de la situación conflictiva a resolver, aplicando estrategias y tácticas de negociación.



DINÁMICA DE GRUPOS

- Uso de la opción “Sala para grupos” de Zoom. Disposición de tres salas:
 - ✓ *Sala principal* (de discusión entre empresas).
 - ✓ *Sala privada grupo 1* (empresa 1).
 - ✓ *Sala privada grupo 2* (empresa 2).
- Cada sala privada supervisada por un auxiliar docente (rol observador, sin intervención).



DINÁMICA DE GRUPOS

- Etapas de la dinámica (10 minutos cada una):
 1. Lectura del caso en cada sesión privada, definición de la estrategia a aplicar, roles, etcétera.
 2. Sala principal: discusión entre empresas (desarrollo de la negociación).
 3. Sesión privada para redefinición de estrategias y tácticas.
 4. Sala principal: discusión y cierre (acuerdo / no acuerdo).
- Reflexión final conjunta.



MUCHAS GRACIAS

melisa.manzanal@uns.edu.ar

