

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN APLICADAS A LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

Madrid, 26 y 27 de febrero de 2019



Redtransfer
asociación de profesionales
de transferencia, innovación
y gestión de la investigación



innoprac > innovation
practitioners



PROGRAMA

Técnicas de negociación aplicadas a la transferencia de conocimiento

OBJETIVO GENERAL

En los sistemas de innovación inspirados en el modelo de ciencia abierta, las relaciones entre agentes generadores de conocimiento –universidades, centros tecnológicos, hospitales, centros públicos de investigación, etc.- y los potenciales usuarios del mismo –empresas y administraciones- son el elemento determinante de su naturaleza. En el marco de esta interacción aparece, de forma inevitable y con cierta frecuencia, el conflicto, asociado tanto a los diferentes vectores de transferencia, como la contratación de I+D, las licencias de activos intangibles o la I+D colaborativa, como a otras líneas de actividad del profesional de la gestión de la I+D. Para afrontar estas situaciones de forma exitosa, la capacitación técnica en las diferentes materias debe ir acompañada de un alto grado de conocimiento y destreza en el manejo de metacompetencias como la toma de decisiones, la resolución de problemas, la negociación, las relaciones interpersonales o la atención al cliente.

El presente curso, primero de INNOPRAC consagrado a competencias transversales, tiene como objetivo contribuir a la mejora de las habilidades de negociación de los profesionales de transferencia de conocimiento y la gestión de la investigación, aportando como valor añadido la adaptación de los contenidos al contexto de los mismos. El programa abordará, por tanto, los principios fundamentales de la negociación y la resolución de conflictos, junto con técnicas útiles y de aplicación inmediata, destinando una gran parte del mismo al trabajo grupal en casos prácticos. El profesorado encargado de su impartición combina una larga experiencia en la impartición de los contenidos objeto del curso con una dedicación directa a la gestión de la I+D y la innovación, lo que garantiza la contextualización de las materias y herramientas a tratar y, por tanto, su aplicabilidad inmediata al día a día del alumno.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al finalizar el curso, los asistentes serán capaces de:

- ◆ Entender la naturaleza del conflicto y los mecanismos para su resolución
- ◆ Conocer las fases de un proceso de negociación
- ◆ Planificar una negociación, evaluando los diferentes elementos que intervienen en la misma
- ◆ Diseñar estrategias ganadoras de negociación adaptadas a diferentes situaciones
- ◆ Identificar las habilidades necesarias de un negociador

- ♦ Utilizar técnicas de comunicación interpersonal adecuadas a diferentes situaciones del proceso de negociación.
- ♦ En entender y aplicar el proceso de calidad de servicio y atención al cliente

ALUMNADO OBJETIVO

Curso de nivel intermedio dirigido fundamentalmente a gestores de I+D y transferencia de conocimiento de centros generadores de I+D (universidades, hospitales, centros tecnológicos, organismos públicos de investigación, etc.) y del sector empresarial. Para un mayor aprovechamiento del curso es recomendable que el alumno tenga experiencias previas en procesos de negociación dentro de su actividad profesional.

Número máximo de alumnos: 30.

METODOLOGÍA DE IMPARTICIÓN

Combina el razonamiento deductivo para las partes teóricas (clases magistrales) junto con el inductivo para las prácticas, que estarán basadas en la resolución de casos adaptados de la realidad. Los casos serán resueltos de forma colectiva en grupos de entre 4 y 5 alumnos. Así mismo, se complementa con metodología de taller con exposiciones, propuestas experienciales y trabajos en grupos.

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

Dentro de los 15 días siguientes a la finalización de la parte presencial del curso, el alumno responderá y entregará un TEST DE APROVECHAMIENTO, que será la base de su evaluación (opcional). Dicho test se centrará en los principales conceptos abordados durante el curso. Además, se valorará la implicación del alumno en las dinámicas del trabajo grupal.

DURACIÓN

El curso tendrá una duración total de 15 horas: 14 presenciales y 1 por la realización del test de aprovechamiento.

CERTIFICACIÓN

A la finalización del curso, se entregará un CERTIFICADO DE ASISTENCIA a los alumnos que hayan cubierto el 90% de las horas presenciales programadas.

A los alumnos que hayan superado el test de aprovechamiento se les emitirá un CERTIFICADO DE APROVECHAMIENTO, en el que se indicará la calificación obtenida en el mismo.

MATERIALES

Se entregará al alumno un pen-drive con la siguiente documentación:

- Presentaciones de cada módulo.
- Manual del alumno, que recoge los contenidos abordados en cada uno de los módulos programados en el curso para su consulta y revisión, así como referencias para la ampliación de su estudio.
- Casos prácticos.

Las presentaciones se remitirán además al alumno en formato pdf con antelación a la celebración del curso, siempre que resulte factible atendiendo a criterios metodológicos relacionados con la impartición de los contenidos.

Otro material: carpeta, programa, ficha del curso, papel y bolígrafo.

ESTRUCTURA DEL CURSO

Módulo 1.- La negociación

- 1.1. La Función de Transferencia
- 1.2. El rol del Técnico de Transferencia de Conocimiento
- 1.3. El conflicto: definición, características y medios de resolución
- 1.4. La naturaleza de la negociación: definición, proceso, resultados, tipos y medios
- 1.5. Planificación de la Negociación
 - 1.5.1. Anticipación y preparación
 - 1.5.2. Crear valor en la negociación
 - 1.5.3. Técnicas para la preparación de la negociación
 - 1.5.4. Análisis de la situación de partida
- 1.6. Estrategias y tácticas de negociación
 - 1.6.1. Estrategias distributivas
 - 1.6.2. Estrategias integrativas
 - 1.6.3. Aspectos éticos de la negociación
- 1.7. Poder y procesos de influencia

Duración: 5,5 horas

Formador: Vicente Díez (Universidad Politécnica de Valencia)

Módulo 2.- Capacidades del negociador

- 2.1. Racionalidad limitada
- 2.2. Heurísticos y sesgos cognitivos
- 2.3. Sesgos derivados de la interacción social
- 2.4. Toma de decisiones y emociones
- 2.5. Comunicación interpersonal

Duración: 2 horas

Formador: Vicente Díez (Universidad Politécnica de Valencia)

Módulo 3.- La relación entre las partes

- 3.1. Cliente: concepto y tipos
- 3.2. Satisfacción y éxito en las relaciones proveedor-cliente
- 3.3. La negociación de los resultados esperados
- 3.4. Medida y percepción de la calidad de los servicios
- 3.5. Demanda de las partes y reconversión de las demandas: negociación de esfuerzos y resultados a obtener.
- 3.6. El abordaje de las objeciones y resistencias

Duración: 2,5 horas

Formador: Ángel Martínez (ADUMA. Red Profesional.)

Módulo 4.- Gestión de los conflictos

- 4.1. Conflicto y tipos de conflicto
- 4.2. La dinámica del conflicto
- 4.3. Cómo trazar el mapa del conflicto
- 4.4. Técnicas y estrategias para la gestión de los conflictos.
- 4.5. Del conflicto a la cooperación

Duración: 3 horas

Formador: Ángel Martínez (ADUMA. Red Profesional.)

Conferencia.-

“La negociación: una visión personal desde la empresa”

Duración: 1 hora

Ponente: Pilar Plasencia

PROGRAMACIÓN

HORA	MARTES 26	HORA	MIÉRCOLES 27
10:00	Bienvenida y Presentación	8:45	Presentación RedTransfer y RTTP
10:15	MÓDULO 1: LA NEGOCIACIÓN	9:00	MÓDULO 3: LA RELACIÓN ENTRE LAS PARTES
12:15	Pausa café	11:30	Pausa café
12:30	MÓDULO 1: LA NEGOCIACIÓN	12:00	MÓDULO 4: GESTIÓN DE CONFLICTOS
14:00	Almuerzo	14:00	Almuerzo
15:30	MÓDULO 1: LA NEGOCIACIÓN	15:30	MÓDULO 4: GESTIÓN DE CONFLICTOS
17:30	Pausa	16:30	Conferencia
17:45	MÓDULO 2: CAPACIDADES DEL NEGOCIADOR	17:30	
19:45			

PROFESORADO

Vicente Díez Valdés



Doctor en Psicología Social y las Organizaciones, además Ingeniero Técnico Industrial. Técnico Superior de Relaciones con el Entorno (Centro de Transferencia de Tecnología -CTT) en el Campus de Alcoy de la Universidad Politécnica de Valencia desde el año 2000. Además es profesor del Dpto. de Organización de Empresas de la UPV. Ha sido Director de RR.HH. del Hospital La Fe de Valencia (GVA), y profesor en diversos Masters: Dirección y Gestión de RR.HH (UV), Dirección y Organización de Hospitales y Servicios de Salud (UPV) Negociación y Mediación (Escuela Valenciana de Estudios Sanitarios). También ha trabajado en la Universidad Miguel Hernández, Terra Mítica e Ibermutuamur. Ha participado como investigador en varios proyectos de investigación y contratos de I+D con empresas y administraciones públicas. Asimismo, ha sido responsable de un proyecto del Plan Nacional financiado por el Ministerio de Educación y Ciencia titulado “Estudio de las competencias específicas del trabajo sobre el desempeño laboral de gestores en grupos de I+D e institutos de investigación de la Universidad Politécnica de Valencia”. Ha sido coordinador del Grupo de Formación de la RedOTRI de Universidades Españolas de la Secretaría de I+D (CRUE), de enero 2007 a diciembre de 2010.

Ángel Martínez Moreno



Profesor del Dpto. de Psicología Social de la Universidad de Valencia. Es Licenciado Psicología Social, además de Licenciado en Filosofía y Especialista en Psicología Clínica. En el ámbito de las organizaciones empresariales ha sido Jefe de Servicio y Director Técnico de Proyectos del Fondo de Promoción de Empleo del sector Naval en Valencia. Socio Consultor de CTA Consultores, y asesor de alta dirección de diferentes organizaciones, tanto industriales como de gestión de servicios y de intervención psicosocial. Ha sido Director Técnico de la empresa de Consultoría de RR.HH y proyectos PAINA CONSULTORÍA y Subdirector Económico del Departamento de Salud “Arnau de Vilanova-Lliria”. En la actualidad es director de ADUMA, red profesional que trabaja en el área de Organización, Recursos Humanos y Desarrollo de Proyectos. Imparte docencia en diferentes postgrados y masters universitarios de recursos humanos, habilidades directivas, coaching y liderazgo, negociación y mediación.

Pilar Plasencia



Licenciada en derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, ha desarrollado más de 25 años de su carrera en Telefónica, la mayor parte de ellos al frente de la Asesoría Jurídica y Secretaria del Consejo de Administración, de su empresa más innovadora, Telefónica I+D, dedicada a la investigación, el desarrollo y la innovación. Como consecuencia del proceso de transformación digital, pasó a formar parte de la unidad denominada CCDO (Chief Commercial Digital Officer), glutinada por diferentes compañías, siendo la responsable jurídica de su parte más tecnológica e innovadora, denominada área de Product Innovation.

En la actualidad trabaja de forma independiente, como abogada especialista en derecho de la innovación, colaborando con diferentes entidades, sobre todo de perfil tecnológico.

COORDINADOR

Constantino Martínez



Es Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid y máster en Análisis y Gestión de la Ciencia y la Tecnología por la Universidad Carlos III de Madrid. Realiza labores de investigación en diversos proyectos -Universidad Carlos III de Madrid y Parlamento Europeo- antes de dedicarse a la gestión de la I+D+i en el ámbito académico, en el que acumula más de 10 años de experiencia - Universidad Carlos III de Madrid y Universidad de Navarra-. Desde 2004 a 2013 dirige la secretaría técnica de RedOTRI-Universidades. Durante dos años ejerce de colaborador científico-técnico del Ministerio de Ciencia e Innovación en el diseño y gestión de programas de ayudas a OTRI. Actualmente es socio de GoodPoint Consulting.

INSCRIPCIONES

Las inscripciones se realizarán a través del formulario web disponible en la página web de RedTransfer (www.redtransfer.org).

TARIFAS	Inscripción temprana	Inscripción no temprana
Inscripción completa	455 €	485 €
Inscripción a miembros de RedTransfer	365 €	395 €
Inscripción a miembros del Consejo Académico y Red OTRI*	400 €	430 €

*Fundaciones del Consejo de Fundaciones por la Ciencia, ITEMAS, FEDIT, APTE, REGIC y Red OTRI.

Inscripción temprana hasta el 15 de Febrero

Inscripción no temprana hasta el 22 de Febrero.

- El precio incluye materiales, cafés y almuerzo.
- En el caso de los no asociados a Redtransfer, con la inscripción de dos cursos se ofrecerá, el alta como miembro de RedTransfer gratuita durante 2019.
- El pago de la inscripción se realizará a través de la tienda on-line de RedTransfer o mediante transferencia a la cuenta **ES86 0049 1736 7222 1002 9252**, abierta en el Banco de Santander a nombre de la Asociación de Profesionales de Transferencia, Innovación y Gestión de la Investigación, RedTransfer. El justificante de la transferencia deberá enviarse a la dirección soporte@redtransfer.org.
- Se podrán cancelar inscripciones hasta el 22 de Febrero, con devolución del 60% del precio de la inscripción (excepto gastos bancarios). La no presentación del alumno al curso no llevará consigo devolución.
- RedTransfer y Pons Escuela de Negocios se reservan el derecho de cancelación del curso si no se alcanzara un número mínimo de inscripciones.