



## **NEGOCIACION**

**Día y horario:** Miércoles de 18 a 20 hs

**Inicio:** Sujeto a calendario académico.

**Aula:** Aula B de Seminarios

**Correlativa:** • **Plan 5:** DERECHO PROCESAL I, DERECHO COMERCIAL I, DERECHO CIVIL II, DERECHO SOCIAL, DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO y DERECHO PUBLICO PROVINCIAL Y MUNICIPAL

• **Plan 6:** DERECHO PROCESAL I, DERECHO DEL TRABAJO Y LA SEGURIDAD SOCIAL y DERECHO PRIVADO IV

**Director:** Abog. Gabriel Pablo TOIGO

**Expositores invitados:** Abog. Joaquín COLOMBO; Abog. Patricio Martin GHIONE

### **Temática:**

El objetivo principal es fomentar y trabajar sobre la habilidad en las técnicas y métodos de negociación que deben adquirir los alumnos para que ellos puedan mejorar sus acuerdos en la vida diaria. La negociación es un proceso muy práctico, ya que contar con el conocimiento solo, no resulta suficiente para un buen desenvolvimiento. Uno debe necesariamente trabajar muy intensamente sobre la destreza o ejecución de lo aprendido. La negociación es una ciencia transversal en la vida. Uno negocia en su casa, con su familia, con un cliente, con un colega y en la profesión en todas y cada una de las Materias. Por ello, desarrollar la habilidad es parte fundamental del seminario, ofreciendo una mejor destreza y soltura al momento de llevar adelante un proceso de negociación.