**Módulo**

Las Negociaciones & La Rendición de Cuentas

**Formato**

Presentación con ejercicio asociado

**Objetivo**

Esta actividad contribuye a alcanzar los objetivos de aprendizaje del módulo al desarrollar en los participantes la comprensión de cómo identificar y documentar los pasos exitosos y/o las barreras que contribuyen a obtener un resultado de políticas favorable o desfavorable.

**la documentación del éxito y la superación del fracaso (NA7L)**

**Tiempo requerido**

* 20 minutos

**Descripción de la actividad**

Esta sesión es una presentación de Power Point con las notas del orador, que va acompañada de un ejercicio asociado sobre la documentación de las negociaciones (NA8E)

La presentación comienza con la discusión de los beneficios de monitorear por sí mismo el proceso de negociación y también se obtiene la comprensión para saber cuáles son las acciones y las decisiones que jugaron roles claves para un resultado final de negociación exitoso o desfavorable. La presentación revisa las preguntas claves que hay que hacer cuando se evalúan las negociaciones exitosas y las que fracasaron, de igual manera presenta una herramienta de evaluación sencilla llamada el Árbol de la Decisión.

**Concepto(s) claves de aprendizaje**

* Razonar para analizar y documentar el proceso de las negociaciones individuales
* Identificar los pasos y las decisiones que contribuyen a alcanzar las negociaciones exitosas y desfavorables

**Materiales requeridos**

* Laptop y proyector

**Sesiones asociadas**

* ¿Qué sigue? El porqué la negociación importa en el proceso de políticas (NA1L)
* ¿Cómo puede influenciar la investigación a la negociación? (NA2L)
* Caso práctico de negociación (NA3E)
* La asignación presupuestaria (NA4L y NA5E)