**Módulo**

Las Negociaciones y la Rendición de Cuentas

**Formato**

Presentación

**Objetivo**

Esta actividad contribuye a cumplir los objetivos de aprendizaje del módulo al describir los preceptos de la negociación exitosa cuando se aplican al proceso de políticas

**¿Cómo puede influenciar la investigación a la negociación? (NA2L)**

**Tiempo requerido**

* 45 minutos

**Descripción de la actividad**

Presentación de PowerPoint con las notas del orador. Esta sesión se centra en cómo la investigación puede influenciar los procesos de negociaciones. La presentación considera cómo los investigadores podrían abordar una actividad de investigación con el objetivo de influenciar una negociación o de hacer que un líder rinda cuentas. Esta presentación es compleja y está más adecuada para investigadores fuertes. Los conceptos son menos relevantes para los promotores. Hay varias preguntas de discusión integradas a lo largo de la presentación.

**Concepto(s) claves de Aprendizaje**

* Investigación de aplicación
* Investigación de rendición de cuentas

**Materiales requeridos**

* Laptop y proyector

**Sesiones asociadas**

* ¿Cómo puede influenciar la investigación a la negociación? (NA2L)
* Caso práctico de negociación (NA3E)