

1285

1

# *Banco Central del Uruguay*

## **CONVENIO ESPECIFICO ENTRE EL BANCO CENTRAL DEL URUGUAY Y LA UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA.**

En la ciudad de Montevideo, a los seis días del mes de noviembre de mil novecientos noventa y ocho, **POR UNA PARTE** : el Banco Central del Uruguay, representado por el Gerente de División Administración, Cr. Roberto Baz y **POR OTRA PARTE**: la Universidad de la República (Facultad de Derecho), representada por el Sr. Rector, Ing. Rafael Guarga y la Sra. Decana de la Facultad de Derecho, Esc. Teresa Gnazzo, convienen:

### **CLAUSULA PRIMERA - OBJETO.**

El presente Convenio tiene por objeto la prestación de servicios de Capacitación de Mandos Medios por parte de la Facultad de Derecho al Banco Central del Uruguay a través del Profesor Dr. Jorge Henón Risso.

### **CLAUSULA SEGUNDA - ACTIVIDADES.**

Las actividades a realizar por parte de la Universidad de la República, a través de la Facultad de Derecho, consisten en el desarrollo del curso "Negociación y Cambio", según el siguiente programa:


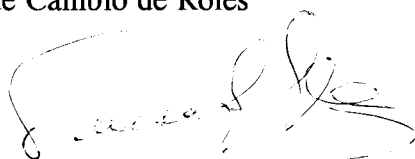
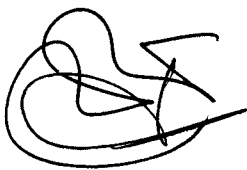
#### **1.- Objetivos**

- 1.1 - Analizar diferentes estilos de Negociación, para la toma de decisiones grupales y para la resolución de conflictos.
- 1.2 - Aprender el método de Negociación basado en intereses, su fundamento teórico, sus herramientas y su aplicación.
- 1.3 - Estudiar la importancia de la Negociación en el mundo comercial, en otras áreas de la organización y en el ámbito personal.
- 1.4 - Desarrollar habilidades para superar Negociaciones difíciles con Negociadores difíciles.

#### **2.- Programa**

##### **2.1 - Primer Módulo**

- Apertura del Curso
- El Conflicto
- Conflicto y Cambio
- Métodos de Resolución de Conflictos
- Ejercicio de Cambio de Roles



**RAFAEL GUARGA**  
RECTOR

# Banco Central del Uruguay

## 2.2 - Segundo Módulo

- Negociación
- Tipos de Negociación
- Crear Valor versus Reclamar Valor
- Los siete Elementos de la Negociación por Intereses
- Simulacro de Negociación (caso)

## 2.3 - Tercer Módulo

- Técnicas de Negociadores Difíciles
- Las tácticas de los Oponentes y la forma de encararlas
  - Muros de Piedra
  - Ataques
  - Trucos
- Simulación de Negociación (caso)

## 2.4 Cuarto Módulo

- Como superar Negociaciones difíciles con Negociadores difíciles
  - Mis Emociones
  - Las Emociones de mis Oponentes
  - La Posición de mis Oponentes
  - El Descontento de mis Oponentes
  - El Poder para Educar
- Simulación de Negociación (caso)
- Evaluación del Curso
- Cierre del Curso

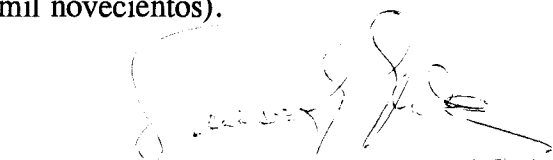
### 3.- Metodología

- Exposiciones participativas
- Estudio de Casos
- Ayudas Audiovisuales
- Repartidos

**CLAUSULA TERCERA - PLAZO.** Las actividades del curso señalado en la Cláusula Segunda, se desarrollarán en dos días consecutivos del mes de noviembre del corriente año, con una carga horaria de 20 horas.

### CLAUSULA CUARTA - PRECIO.

El precio de las actividades detalladas en la Cláusula Segunda, será de U\$S 2.900 (dólares americanos dos mil novecientos).

**TERESA G. GNAZZO**  
DECANA



**RAFAEL GUARGA**  
RECTOR

# Banco Central del Uruguay

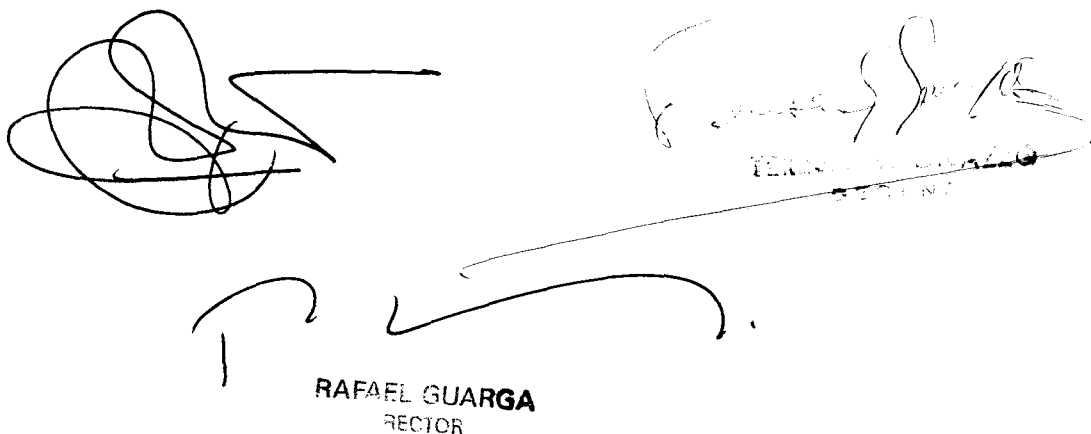
## CLAUSULA QUINTA - ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS.

Los pagos se harán a la Facultad de Derecho, correspondiendo a su Decana, o a quien ésta designe, la solicitud de los desembolsos correspondientes, indicando el Banco, Sucursal y N° de cuenta donde se efectuará el depósito del precio correspondiente, según el importe señalado en la Cláusula Cuarta.

## CLAUSULA SEXTA - FORMA DE PAGO.

El precio establecido en la Cláusula Cuarta se pagará en un 100% luego de finalizadas las actividades detalladas en la Cláusula Segunda.

Para constancia, se firman dos ejemplares de un mismo tenor en el lugar y fecha arriba indicados.



The image shows two handwritten signatures. The signature on the left is a large, stylized scribble. The signature on the right is more legible and appears to be 'Fernando S. ...'. Below the right signature is a circular stamp with the text 'FERNANDO S. ...' and 'RECTOR'.

RAFAEL GUARGA  
RECTOR