

# ESSARP Programa

## Cursos



**ESSARP**  
English Speaking Scholastic  
Association of the River Plate

**Nota:**  
La inscripción se realizará a través de la página Web de ESSARP. Si usted está inscripto a un curso y no podrá asistir a una de las sesiones o al curso completo, por favor avise al Centro lo antes posible. Por favor asegure un comienzo puntual planeando llegar con la debida antelación.

### **PS313 - Presencial: "Cultivar habilidades de negociación en el aula"**

**Fechas:** 20 Febrero de 09:30 hs. a 16:30 hs. del 2026

**Sede:** ESSARP - Deheza 3139, CABA

**Sesiones:** 1                           **Asistencia para el certificado:** 1

**Vacantes por colegio:** 5

**Para:** Educadores interesados en cultivar la negociación como competencial esencial

Por favor inscribirse antes de: **17 de Febrero, 2026**

**Capacitador(es):** *Prof. María Teresa Clérici*

Docente de nivel primario y secundario. Abogada (UBA) especializada en temáticas infanto-juveniles. Mediadora judicial, especializada en programas de resolución de conflictos para niños y adolescentes. Ex Delegada Inspectoría de Menores del Poder Judicial, (1982 -1993). Coordinó el diseño y la capacitación docente del Proyecto "Resolviendo Conflictos Aprendo Mejor", evaluado y monitoreado por el programa IFE del Ministerio de Educación. (1999). Capacitadora docente del Programa Nacional de Mediación Escolar (2004- 2008). Ha coordinado diversos proyectos de investigación acción sobre los medios y la resolución de conflictos. Capacitadora y formadora de formadores de la Escuela de Maestros.

**Objetivos:**

- Comprender los fundamentos de la negociación como competencia clave del siglo XXI y su relevancia en nuestro contexto educativo
- Explorar estrategias y técnicas concretas para enseñar habilidades de negociación
- Generar una red de intercambio de experiencias y buenas prácticas entre docentes

**Contenidos:**

- 1.-¿Qué es la negociación? La negociación como competencia del siglo XXI. Tipos de negociación: colaborativa vs. competitiva
- 2.- Habilidades y Herramientas para Negociar: escucha activa, empatía, comunicación asertiva Elementos: intereses, opciones, acuerdos
- 3.- ¿Por qué y para qué enseñar negociación a nuestros estudiantes?
- 4.- Casos reales

**Bibliografía:**

- Deutsch, M., Coleman, P.T. y Marcus, E.C. (Eds.) (2006). *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice* (2nd ed.). San Francisco: Jossey-Bass.
- Perrenoud, P. (2012). *Cuando la escuela pretende preparar para la vida: ¿Desarrollar competencias o enseñar otros saberes?* Barcelona
- Brandoni, F. (comp.) (1999). *Mediación escolar: Propuestas, reflexiones y experiencias*. Buenos Aires: Paidós.

**Metodología:** Buscamos generar un taller presencial - vivencial & reflexivo que promueva el intercambio entre pares.