**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.

**¿Qué sigue? El porqué la negociación importa en el proceso de políticas (NA1L)**

**Tiempo requerido**

* 45 minutos

**Descripción de la actividad**

Presentación de PowerPoint con las notas del orador. Como en la sesión de inicio en este módulo, esta presentación define la negociación y explica la importancia de las tácticas de negociación para lograr resultados exitosos en las políticas, sobre todo en relación con la movilización de recursos y la incidencia presupuestaria. La presentación describe cinco principios para una negociación exitosa y utiliza preguntas de discusión para ayudarles a los participantes a conectar dichos principios con el cambio de políticas, la comunicación y la promoción.

Esta es la presentación más extensa en el módulo y es importante dedicar el tiempo suficiente a esta sesión ya que presenta los conceptos que pueden ser nuevos para algunos de los participantes. Las notas del orador contienen varias preguntas e incentivos para las discusiones que le ayudarán a los participantes a apropiarse de los principios de negociación y a entender su importancia en la comunicación de políticas.

**Concepto(s) clave(s) de aprendizaje**

* Diferencias entre la incidencia y la negociación.
* El rol de la negociación en el proceso de políticas, sobre todo en la elaboración de presupuestos para los compromisos en materia de políticas.

**Materiales requeridos**

* Laptop y proyector

**Sesiones asociadas**

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