**Módulo**

Las Negociaciones & La Rendición de Cuentas

**Formato**

Presentación opcional de orador invitado

**Objetivo**

Esta actividad contribuye a alcanzar los objetivos de aprendizaje del módulo al proporcionar los ejemplos de cómo la negociación influyó los resultados presupuestarios de planificación familiar.

**El proceso presupuestario (NAS1D)**

**Tiempo requerido**

* 90 minutos

**Descripción de la actividad**

Este componente opcional, pero muy recomendado, completa los dos componentes relacionados en la asignación presupuestaria (NA4L y NA5E). Está destinado a ser una presentación impartida por un orador invitado quien ha experimentado de primera mano la participación en un ejemplo exitoso de incidencia presupuestaria en la planificación familiar. El orador deberá compartir sus experiencias resaltando los ejemplos de negociación que ocurrieron durante el proceso de incidencia al igual que las lecciones aprendidas. El tiempo deberá ser asignado para que el grupo haga preguntas y discuta sus conclusiones de la presentación

**Concepto(s) claves de aprendizaje**

* Ejemplos exitosos de la negociación e incidencia presupuestaria en la planificación familiar

**Materiales requeridos**

* Laptop y proyector, si el orador invitado lo requiere

**Sesiones asociadas**

* ¿Qué sigue? El porqué la negociación importa en el proceso de políticas (NA1L)
* La asignación presupuestaria (NA4L y NA5E)
* La audiencia del comité parlamentario (NA6E)

**Preparación requerida**

* Los participantes deberán completar la sesión NA3L y se requiere de su lectura antes de asumir este ejercicio