**Módulo**

Las Negociaciones & La Rendición de Cuentas

**Formato**

Ejercicio en grupo pequeño o de forma individual con discusión en un grupo grande

**Objetivo**

Esta actividad contribuye a alcanzar los objetivos de aprendizaje del módulo al permitirles a los participantes practicar para la identificación de los factores que aportan el éxito o el fracaso en las fases intermedias de la negociación de políticas.

**Ejercicio de documentación de las negociaciones (NA8E)**

**Tiempo requerido**

* 35 minutos (20 minutos en trabajo de grupo pequeño/individual, 15 minutos en la discusión)

**Descripción de la actividad**

Esta sesión es un ejercicio de trabajo en grupo pequeño/individual que acompaña a una presentación asociada de Power Point (NA7L). Los participantes necesitan haber pasado la presentación de Power Point antes de realizar este ejercicio.

El ejercicio es una aplicación práctica de una herramienta simple para la documentación de la negociación y la incidencia que fue adaptada del Árbol de Decisión de Planificación Familiar Avanzada. El Árbol de Decisión define cada paso para la ejecución/logros de un compromiso de políticas. En una aplicación de la vida real, la herramienta sería completada de forma retrospectiva para que los promotores puedan documentar si cada paso intermedio fue alcanzado y también que puedan identificar a los factores que contribuyeron al logro o al fracaso en cada paso. En este ejercicio práctico, tres pasos intermedios han sido ocupados en un modelo del Árbol de Decisión. Los participantes deberán considerar su conocimiento del proceso de políticas y escribir los factores que podrían hacer que cada paso tenga éxito (en el cuadro de “¿Por qué?” junto al “SI”) o sin tener éxito (en el cuadro de “¿Por qué no?” Junto al “NO”).

**Concepto(s) claves de aprendizaje**

* Identificar los factores que contribuyen al éxito o al fracaso en los pasos intermedios entre el compromiso y la ejecución de políticas

**Materiales requeridos**

* Laptop y proyector

**Sesiones asociadas**

* ¿Qué sigue? El porqué la negociación importa en el proceso de políticas (NA1L)
* ¿Cómo puede la investigación influenciar la negociación? (NA2L)
* Caso práctico de negociación (NA3E)
* La asignación presupuestaria (NA4L and NA5E)
* La audiencia parlamentaria (NA6E)
* La documentación del éxito y la superación del fracaso (NA7L)