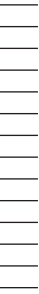


FRONTLINE
NEGOTIATIONS

CENTRE OF COMPETENCE ON
HUMANITARIAN NEGOTIATION



CATÁLOGO DE TALLERES Y ACTIVIDADES

Edición de 2023



Centro de Competencias de
Negociación Humanitaria

Domaine "La Pastorale"
106 Route de Ferney
1202 Ginebra, Suiza

info@frontline-negotiations.org
frontline-negotiations.org

f @FrontlineNegotiations

t @Frontline_Nego

in @Frontline-Negotiations



Acerca del Centro de Competencias de Negociación Humanitaria

El Centro de Competencias de Negociación Humanitaria (CCHN) se fundó en 2016 como una iniciativa conjunta de cinco organismos humanitarios: el Comité Internacional de la Cruz Roja, Médicos Sin Fronteras Suiza, el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados, el Programa Mundial de Alimentos de las Naciones Unidas y el Centro para el Diálogo Humanitario.

El CCHN ofrece al personal humanitario una plataforma de aprendizaje e intercambio en torno al tema de la negociación humanitaria; contribuye a la investigación científica sobre procesos, herramientas y estrategias de negociación, y promueve la colaboración en todo el sector.

Tiene su sede en Ginebra (Suiza) y lo acoge el Comité Internacional de la Cruz Roja.

¿Qué es la negociación humanitaria?

La negociación humanitaria comprende toda interacción entre una organización humanitaria y cualquier contraparte, con el objetivo de establecer y mantener la presencia de la organización en una situación de crisis, obtener acceso a las personas necesitadas o proporcionarles asistencia y protección.

Como parte de su trabajo diario, el personal humanitario tiene que llegar a acuerdos con las autoridades locales, el personal militar, los grupos armados y otros actores para acceder a las comunidades que necesitan protección o asistencia o para que se les garantice un paso seguro.

Para ello, el personal humanitario debe generar confianza con contrapartes que no siempre están dispuestas a colaborar y que persiguen intereses diferentes. Esto conlleva una gran presión, ya que una negociación retrasada o fallida puede significar más sufrimiento o muertes para las personas afectadas por el conflicto.

Apoyo al personal humanitario que trabaja en el terreno

El Centro de Competencias de Negociación Humanitaria (CCHN) se fundó en 2016 para apoyar al personal humanitario que negocia sobre el terreno. El CCHN ofrece un espacio seguro, informal, confidencial y neutral para que colegas del sector humanitario compartan sus conocimientos, aprendan de distintas experiencias y desarrollen sus habilidades de negociación.

El CCHN ofrece una amplia gama de oportunidades de aprendizaje e intercambio en función de las necesidades individuales del personal de terreno, el personal directivo o los organismos humanitarios. La mayoría de nuestros programas están disponibles en línea, en varios idiomas y de forma gratuita.

Una comunidad mundial de profesionales que negocian en contextos humanitarios

Uno de los principales objetivos del CCHN es fomentar el desarrollo de una comunidad mundial de intercambio de prácticas entre quienes conducen negociaciones humanitarias en el terreno. Una comunidad de prácticas es un grupo de personas que comparten su interés o entusiasmo por algo que hacen, y aprenden a hacerlo mejor a medida que interactúan regularmente.

Formar parte de la comunidad del CCHN permite al personal humanitario compartir experiencias, desarrollar competencias avanzadas y recibir apoyo profesional de miles de profesionales de todo el mundo que se enfrentan a los mismos retos.

Entre 2017 y 2022, más de 5.000 profesionales del sector humanitario participaron en las actividades de aprendizaje e intercambio del CCHN, convirtiéndose en miembros de la comunidad de prácticas.

Recursos gratuitos de negociación

El CCHN produce recursos sobre la negociación humanitaria que proporcionan al personal humanitario orientación y apoyo a lo largo de su proceso de negociación. Estos recursos están disponibles de forma gratuita en el sitio web del CCHN; algunos de ellos también están disponibles en formato impreso.

Manual del CCHN sobre negociación humanitaria

Un manual exhaustivo y sistemático que ofrece un análisis detallado de cada paso en un proceso de negociación humanitaria.

 frontline-negotiations.org/manual-negociacion

Guía para negociadores y negociadoras

Un marco breve y práctico que explica cómo aplicar las herramientas de negociación del CCHN paso a paso.

 frontline-negotiations.org/recursos

Manual para facilitadores y facilitadoras

Aquí encontrarás todas las referencias que necesitas para facilitar un taller del CCHN sobre negociación humanitaria y compartir tus conocimientos con quienes participen.

 frontline-negotiations.org/recursos

Plantillas de herramientas de negociación

Gráficos y esquemas para planear una negociación humanitaria.

 frontline-negotiations.org/recursos

Casos prácticos de negociación

Descubre cómo se han aplicado las herramientas de negociación del CCHN a situaciones de la vida real.

 frontline-negotiations.org/casos-practicos

Orientación temática

La comunidad del CCHN investiga, recopila y publica continuamente las mejores prácticas y orientaciones más recientes relacionadas con la negociación humanitaria, en función de contextos regionales o áreas temáticas específicas. Ponte en contacto para obtener más información.

 info@frontline-negotiations.org

ACERCA DE ESTE CATÁLOGO

Este catálogo presenta las oportunidades de aprendizaje que ofrece actualmente el CCHN. Está dividido en tres partes en función de las distintas necesidades de aprendizaje: desarrollo de capacidades individuales y acceso a la comunidad del CCHN; aprendizaje mediante actividades impulsadas por la comunidad e intercambios con colegas del sector humanitario; y desarrollo de las capacidades de negociación dentro de las organizaciones humanitarias.

● PRIMERA PARTE:
Talleres de capacitación individual

● SEGUNDA PARTE:
Actividades de aprendizaje entre colegas

● TERCERA PARTE:
Refuerzo de las capacidades y apoyo a organizaciones humanitarias



**PRIMERA
PARTE**
PRIMERA PARTE: TALLERES DE CAPACITACIÓN INDIVIDUAL**Perfecciona tus capacidades para negociar con nuestros talleres basados en la experiencia**

El CCHN ofrece talleres prácticos de negociación humanitaria al personal humanitario. Nuestros talleres se basan en el intercambio de experiencias: quienes participan en un taller aplican herramientas y estrategias de negociación a situaciones reales, y debaten en pequeños grupos bajo la dirección de personas capacitadas para facilitar nuestros talleres. Estos intercambios tienen lugar en un marco seguro y confidencial.

Los talleres de nivel inicial, denominados “talleres sobre negociación humanitaria”, están abiertos al personal humanitario que cuente con al menos tres años de experiencia trabajando en el terreno para una organización humanitaria. Los talleres pueden centrarse en un contexto geográfico o temático, lo que permite a profesionales del sector humanitario reunirse e intercambiar con colegas que trabajan en la misma región o se enfrentan a retos similares.

El Programa Ejecutivo sigue el mismo enfoque basado en la experiencia, pero está diseñado específicamente para el personal directivo a cargo de la toma de decisiones. Una vez finalizado un taller sobre negociación o el Programa Ejecutivo, tendrás acceso a la comunidad de intercambio de prácticas del CCHN, así como a una amplia gama de oportunidades de aprendizaje e intercambio más avanzadas o especializadas (consulta la siguiente sección para obtener información adicional).

Descubre las próximas actividades que te permitirán acceder a la comunidad del CCHN:

 frontline-negotiations.org/eventos

Talleres que permiten el acceso a la comunidad del CCHN:

Taller sobre negociación humanitaria (abierto al personal humanitario) 10

Programa Ejecutivo (abierto únicamente al personal directivo) 12

Talleres centrados en el desarrollo de habilidades avanzadas, abiertos a miembros de la comunidad del CCHN:

Sesiones temáticas 14

Taller de habilidades interpersonales 16

Taller aplicado a un caso práctico de negociación 18

Taller avanzado de negociación humanitaria 20

Formación de facilitadores y facilitadoras 22

SEGUNDA PARTE

SEGUNDA PARTE: ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE ENTRE COLEGAS

Intercambia experiencias a través de actividades de la comunidad

Formar parte de la comunidad del CCHN significa tener acceso a oportunidades de aprendizaje, intercambio y desarrollo de competencias impulsadas por miembros de la comunidad, en función de sus necesidades prácticas y operativas. Las actividades permiten compartir conocimientos, aprender de profesionales que se enfrentan a retos similares y dar forma a la comunidad del CCHN.

Entre las actividades impulsadas por la comunidad figuran talleres y retiros sobre el manejo de la presión, formación de facilitadores y facilitadoras, grupos temáticos, un programa de mentoría, simulaciones de negociación y mucho más.

 **Las actividades de la comunidad solo están abiertas a quienes hayan completado un taller sobre negociación humanitaria o el Programa Ejecutivo.**

Actividades

Simulaciones de negociación	26
Charlas de la comunidad	28
Grupos temáticos	30
Programa de mentoría	32
Programa “Prepárate para la presión”	34
Retiros sobre el manejo de la presión	36
Clínicas de negociación	38

 **TERCERA
PARTE****TERCERA PARTE: REFUERZO DE LAS CAPACIDADES Y APOYO A ORGANIZACIONES HUMANITARIAS****Aumenta la capacidad de negociación del personal de tu organización**

La responsabilidad de una negociación humanitaria no recae en un solo individuo, sino en un equipo de negociación compuesto por varias personas, así como por miembros de la dirección de la organización, quienes determinan las políticas y los objetivos institucionales. Ser capaz de negociar con éxito se ha convertido en una habilidad crítica para el personal humanitario que trabaja en el terreno, así como para sus responsables y la dirección de los organismos.

El CCHN ayuda a las organizaciones humanitarias a ampliar la capacidad de negociación de sus equipos proporcionando material didáctico y brindando apoyo para impartir talleres y módulos de aprendizaje específicos o temáticos. Nuestro material didáctico se basa en la experiencia y las prácticas de negociación empleadas en el terreno y recopiladas por una comunidad mundial de profesionales, así como en las herramientas y los métodos desarrollados a través de investigaciones actuales y la aportación de especialistas.

Oferta de servicios

Servicios de asesoramiento	42
Servicios de desarrollo curricular y talleres temáticos de negociación diseñados a medida	44

PRIMERA PARTE: Talleres de capacitación individual



Créditos de imagen:

Profesionales del sector humanitario se reúnen en Île de Gorée (Senegal) en 2019 para participar en un taller sobre negociación humanitaria y reflexionar sobre el enfoque táctico de un proceso de negociación.

Foto: CCHN

PRIMERA PARTE: TALLERES DE CAPACITACIÓN INDIVIDUAL

Perfecciona tu capacidad para
negociar con nuestros talleres
basados en la experiencia

TALLERES SOBRE NEGOCIACIÓN HUMANITARIA

Este taller es el primer paso en tu trayectoria de aprendizaje con el CCHN y una oportunidad para unirte a nuestra comunidad mundial de profesionales que negocian en contextos humanitarios.

Los talleres sobre negociación humanitaria proporcionan conocimientos acerca de herramientas fundamentales para planear, llevar a cabo y evaluar negociaciones en el terreno. Estos conocimientos te serán útiles a medida que amplíes tu experiencia y te preparas para talleres más avanzados.

Completar un taller sobre negociación humanitaria es un requisito previo para unirse a la comunidad del CCHN y asistir a otras actividades de aprendizaje del CCHN.

Esta actividad es para ti si...

...deseas adquirir una comprensión fundamental de nuestras herramientas y métodos de negociación, compartir tus vivencias y aprender de otras personas, conectar con profesionales del sector humanitario que trabajan en tu región o se han especializado en un tema de tu interés, y sentar las bases para asistir a talleres más avanzados.

¿Qué aprenderás?

Analizar el contexto para comprender el entorno en el que se desarrolla una negociación.

Desarrollar un plan táctico y reunir el equipo de negociación adecuado.

Reflexionar de forma crítica sobre tu papel en la negociación y sobre cómo puede percibirte tu contraparte.

Identificar a los actores que pueden influir en tu contraparte.

Comprender la posición, el razonamiento y los valores de tu contraparte.

Definir tu posición, tus limitaciones institucionales y tus líneas rojas en la negociación.

También descubrirás algunas técnicas básicas para calmar una situación tensa. Al final del taller, pondrás en práctica lo que has aprendido durante un ejercicio de simulación.

¿Quién puede inscribirse?

Debes trabajar para una organización humanitaria y contar con un mínimo de tres años de experiencia negociando en el terreno.

Los talleres están abiertos al personal nacional e internacional de los organismos humanitarios.

¿En qué idioma se impartirá?

Árabe, inglés, francés, español o portugués, según el enfoque regional de cada taller. El material didáctico puede traducirse a otros idiomas.

¿Cuál es el formato del evento?

Los talleres se basan en la puesta en común de las experiencias de negociación de quienes participan. Se te invitará a compartir (de forma confidencial) tus propias vivencias con el grupo como fundamento para el intercambio y el aprendizaje.

Los talleres en línea incluyen seis sesiones con una duración total de 10 horas que tienen lugar a lo largo de tres o cinco días.

Los talleres presenciales se imparten durante tres días y pueden incluir sesiones temáticas adicionales.

El CCHN acepta un máximo de 30 personas para los talleres presenciales y un máximo de 50 personas para los talleres en línea.

¿Recibirás un certificado?

Sí. Quienes asistan al evento en su totalidad recibirán un certificado de finalización.

¿Cómo inscribirse?

Visita nuestro calendario de eventos públicos para descubrir cuál de nuestros próximos talleres te interesa más y, a continuación, inscríbete en línea.



frontline-negotiations.org/eventos



info@frontline-negotiations.org

PROGRAMA EJECUTIVO

Este taller ofrece un espacio seguro, interactivo y confidencial para que el personal directivo de las organizaciones humanitarias y quienes están a cargo de la toma de decisiones compartan experiencias de negociaciones complejas y mejoren la manera de dirigir a los equipos de negociación cuando estos se relacionan con contrapartes difíciles.

Completar el Programa Ejecutivo permite el acceso a la comunidad del CCHN, así como a otras oportunidades de aprendizaje más avanzadas.

Esta actividad es para ti si...

...eres responsable de la toma de decisiones en un organismo humanitario (cuentas con un cargo de representante nacional, personal directivo nacional, personal directivo adjunto o nivel equivalente) y diriges los procesos de negociación.

...deseas reforzar tu liderazgo para orientar a los equipos de negociación en tu organización.

...deseas desarrollar habilidades para dirigir negociaciones en entornos complejos y, al mismo tiempo, formar parte de una red profesional de altos cargos.

¿Qué aprenderás?

El Programa Ejecutivo recurre a ejercicios prácticos, intercambios entre colegas y simulaciones para fomentar el aprendizaje en torno a los siguientes temas:

- Diseñar estrategias adaptadas a negociaciones humanitarias complejas.
- Clasificar la información y hacer frente a la desinformación en entornos complejos.
- Dirigir negociaciones de alto riesgo teniendo en cuenta intereses contrapuestos.

- Manejar y sacar partido de los riesgos que conlleva una negociación humanitaria.
- Enfrentarse a interlocutores difíciles y recobrar la confianza.
- Construir un diálogo positivo sobre temas polémicos.
- Desarrollar un espíritu y una cultura organizacional colaborativos en entornos complejos.

¿Quién puede inscribirse?

Personal humanitario con experiencia en el manejo de equipos que ocupe actualmente un puesto directivo (o adjunto) a nivel nacional, o equivalente.

¿En qué idioma se impartirá?

Inglés

¿Cuál es el formato del evento?

El Programa Ejecutivo suele celebrarse en persona durante tres días. No obstante, puede ofrecerse en otros formatos previa solicitud.

Cada taller acoge a una media de 30 participantes.

¿Recibirás un certificado?

Sí. Quienes asistan al evento en su totalidad recibirán un certificado de finalización.

¿Cómo inscribirse?

Visita nuestro calendario de eventos públicos para descubrir cuál de nuestros próximos talleres te interesa más y, a continuación, inscríbete en línea.



frontline-negotiations.org/eventos



info@frontline-negotiations.org

SESIONES TEMÁTICAS

Profundiza en los retos operativos específicos que afectan a tu proceso de negociación. Encuentra soluciones prácticas con el apoyo de personas facilitadoras y profesionales del sector humanitario con amplia experiencia.

Esta actividad es para ti si...

...deseas profundizar en un tema o reto específico al que te enfrentas en tu proceso de negociación y recibir orientación práctica por parte de colegas del sector.

¿Qué aprenderás?

Las sesiones temáticas se basan en investigaciones realizadas por el CCHN y en la puesta en común de las experiencias de negociación de quienes participan.

Seleccionamos temas o contextos operativos y adaptamos la sesión en torno a ellos.

Estos son algunos de los temas que abordamos en sesiones temáticas anteriores: negociar el acceso y los corredores humanitarios en contextos delicados; negociar con la ayuda de intérpretes; gestionar la desinformación en contextos humanitarios; negociar con grupos armados, y negociar en el contexto de operaciones de protección o asistencia sanitaria.

¿Quién puede inscribirse?

Cualquiera que haya asistido previamente a un taller sobre negociación humanitaria o al Programa Ejecutivo del CCHN.

¿En qué idioma se impartirá?

Árabe, español, francés o inglés, según el enfoque geográfico o el tema de cada sesión.

¿Cuál es el formato del evento?

Las sesiones temáticas pueden tener lugar en línea o en persona. La duración varía en función del tema tratado.

Cada sesión cuenta con una media de 30 participantes.

¿Recibirás un certificado?

No, no recibirás ningún certificado por esta actividad.

¿Cómo inscribirse?

Visita el calendario de eventos reservados a miembros de la comunidad del CCHN e insíbete en línea para el próximo evento. Ponte en contacto para obtener más información.



community.frontline-negotiations.org/events



info@frontline-negotiations.org

TALLER DE HABILIDADES INTERPERSONALES

El éxito de una negociación no depende únicamente de las herramientas y estrategias empleadas, sino también de cómo interactúa la persona que negocia con la contraparte.

En este taller desarrollarás habilidades interpersonales como la comunicación, el autoconocimiento, la inteligencia emocional y el manejo de conflictos.

Esta actividad es para ti si...

... deseas ser más consciente de cómo tu comportamiento y tu lenguaje corporal pueden afectar el resultado de una negociación.

...te gustaría descubrir técnicas adicionales que te ayuden a forjar una relación de confianza con una contraparte.

¿Qué aprenderás?

Cada taller se divide en cuatro sesiones, centradas respectivamente en:

- El autoconocimiento (inteligencia social y emocional, microexpresiones y desencadenantes emocionales, estilos de manejo de conflictos);
- Dirigir un equipo en el proceso de negociación (toma de decisiones, delegación de tareas y empoderamiento, toma de decisiones adecuadas);

- Comunicación y transacción (códigos locales, influencia, capacidad de escucha, lenguaje, generación de confianza, comunicación intercultural);
- Juego de rol y aspectos conductuales de una negociación.

¿Quién puede inscribirse?

Cualquiera que haya asistido previamente a un taller sobre negociación humanitaria o al Programa Ejecutivo del CCHN.

¿En qué idioma se impartirá?

Árabe, inglés, francés o español, en función del enfoque geográfico del taller.

¿Cuál es el formato del evento?

Los talleres de habilidades interpersonales suelen impartirse en línea durante dos días e incluyen juegos de rol y simulaciones. A menudo se organizan en relación con otro taller presencial.

Cada taller acoge a una media de 20 participantes.

¿Recibirás un certificado?

Sí. Quienes asistan al evento en su totalidad recibirán un certificado de finalización.

¿Cómo inscribirse?

Visita el calendario de eventos reservados a miembros de la comunidad del CCHN e insíbete en línea para el próximo evento. Ponte en contacto para obtener más información.



community.frontline-negotiations.org/events



info@frontline-negotiations.org

TALLER APLICADO A UN CASO PRÁCTICO DE NEGOCIACIÓN

Los talleres aplicados a un caso práctico ayudan al personal humanitario a desarrollar competencias adicionales para planear y llevar a cabo negociaciones en contextos específicos o en torno a temas operativos complejos.

Quienes participen conocerán métodos, herramientas y casos prácticos de negociación adaptados a un contexto, basados en prácticas humanitarias y las últimas investigaciones realizadas por del CCHN.

Esta actividad es para ti si...

...buscas consolidar tu conocimiento tras asistir a un taller sobre negociación humanitaria.

...deseas adquirir competencias y herramientas avanzadas para planear y evaluar una negociación humanitaria y emitir un mandato.

...eres responsable de un equipo o tienes un puesto directivo y llevas a cabo negociaciones humanitarias de forma periódica.

¿Qué aprenderás?

Los talleres aplicados abordan distintos temas a lo largo de tres días:

- Día 1: La negociación humanitaria como tarea individual y proceso institucional.
- Día 2: La negociación humanitaria como relación profesional: manejar y aprovechar los riesgos.
- Día 3: Generar confianza y fomentar la legitimidad, y planeación estratégica en entornos complejos.

¿Quién puede inscribirse?

Cualquiera que haya asistido previamente a un taller sobre negociación humanitaria o al Programa Ejecutivo del CCHN. También debes tener varios años de experiencia negociando en el terreno.

¿En qué idioma se impartirá?

Inglés, español y francés, con posibilidad de interpretación en directo a otros idiomas.

¿Cuál es el formato del evento?

Los talleres presenciales duran tres días completos. Cuentan con 16-20 participantes.

¿Recibirás un certificado?

Sí. Quienes asistan al evento en su totalidad recibirán un certificado de finalización.

¿Cómo inscribirse?

Visita el calendario de eventos reservados a miembros de la comunidad del CCHN e insíbete en línea para el próximo evento. Ponte en contacto para obtener más información.



community.frontline-negotiations.org/events



info@frontline-negotiations.org

TALLER AVANZADO DE NEGOCIACIÓN HUMANITARIA

Estos talleres ofrecen la oportunidad de consolidar tus conocimientos a la vez que adquieres habilidades y herramientas avanzadas para planear, gestionar o evaluar negociaciones humanitarias.

Profundizarás en los aspectos conductuales de una negociación a través de las herramientas del CCHN, poniéndolas en práctica en situaciones hipotéticas contextualizadas.

Esta actividad es para ti si...

...te has familiarizado con las herramientas y estrategias de negociación que descubriste durante el taller sobre negociación humanitaria y te gustaría consolidar o profundizar tus conocimientos.

...te interesa aprender a utilizar herramientas avanzadas y más complejas para planear y evaluar tus negociaciones y reflexionar de forma crítica sobre tu práctica actual.

...deseas mejorar tus habilidades de negociación y comunicación, experimentando y aprendiendo de los errores.

...eres responsable de un equipo o tienes un puesto directivo y llevas a cabo negociaciones humanitarias de forma periódica.

¿Qué aprenderás?

Los talleres avanzados de negociación humanitaria abordan distintos temas a lo largo de cuatro días:

- Día 1: Diseñar y comprender el mandato de la negociación.
- Día 2: Comprender a tu contraparte.
- Día 3: Generar confianza y elaborar un argumento.
- Día 4: Diseñar una estrategia de negociación.

Una simulación de negociación completa el taller el cuarto día.

El taller avanzado de negociación humanitaria se basa en la puesta en común de las experiencias de quienes participan, así como en simulaciones de negociación. Se te pedirá que compartas (de forma confidencial) tus vivencias de negociación con el grupo como fundamento para el intercambio y los ejercicios.

¿Quién puede inscribirse?

Cualquiera que haya asistido previamente a un taller sobre negociación humanitaria o al Programa Ejecutivo del CCHN. También deberás tener varios años de experiencia negociando en el terreno.

¿En qué idioma se impartirá?

Inglés, español y francés, con posibilidad de interpretación en directo a otros idiomas.

¿Cuál es el formato del evento?

Los talleres avanzados pueden tener lugar en línea o en persona.

Los talleres presenciales duran cuatro días completos y acogen entre 16 y 20 participantes.

Los talleres en línea pueden organizarse bajo demanda.

¿Recibirás un certificado?

Sí. Quienes asistan al evento en su totalidad recibirán un certificado de finalización.

¿Cómo inscribirse?

Visita el calendario de eventos reservados a miembros de la comunidad del CCHN e insíbete en línea para el próximo evento. Ponte en contacto para obtener más información.



community.frontline-negotiations.org/events



info@frontline-negotiations.org

FORMACIÓN DE FACILITADORES Y FACILITADORAS

Capacítate para facilitar un taller del CCHN y ayuda a profesionales del sector humanitario a reforzar su capacidad de negociación, beneficiándote al mismo tiempo de su experiencia colectiva.

Lleva tu participación en la comunidad del CCHN al siguiente nivel y dirige talleres para tu equipo o para la comunidad humanitaria en general, con el apoyo del CCHN.

Esta actividad es para ti si...

...te interesa aprender técnicas de facilitación que te pueden ser útiles en distintos ámbitos.

...te gustaría beneficiarte de los conocimientos de colegas que comparten su experiencia y práctica de negociación.

...deseas compartir lo aprendido sobre negociación humanitaria con miembros de tu organización o profesionales del sector.

...estás disponible para facilitar talleres del CCHN tanto en línea como en persona.

¿Qué aprenderás?

Aprenderás técnicas para guiar a profesionales del sector humanitario en el uso de la metodología de negociación desarrollada por el CCHN.

Durante esta formación se tratarán temas como la escucha activa, la comunicación eficaz, la narración de historias y la realización de presentaciones sin utilizar PowerPoint.

Al final de la formación, serás capaz de facilitar talleres sobre negociación humanitaria, utilizando casos prácticos y ejercicios de simulación.

Quienes faciliten talleres de forma regular tendrán acceso a oportunidades de aprendizaje e intercambio adicionales, como la Reunión Anual de Facilitadores y Facilitadoras.

¿Quién puede inscribirse?

Cualquiera que haya asistido previamente a un taller sobre negociación humanitaria y muestre interés en el tema, cuente con una buena comprensión de las herramientas de negociación del CCHN y exprese entusiasmo por compartir su conocimiento con profesionales del sector.

¿En qué idioma se impartirá?

Árabe, español, francés o inglés.

¿Cuál es el formato del evento?

La formación de facilitadores y facilitadoras se imparte tanto en línea como en persona. La formación en línea incluye cuatro sesiones de dos horas cada una, con un máximo de 25 participantes, y se centra en el desarrollo de habilidades de facilitación para eventos en línea.

Los talleres presenciales duran cuatro días y acogen a un máximo de 15 participantes. Su objetivo es desarrollar habilidades para facilitar eventos en persona.

Una vez completada la formación, se te invitará a facilitar durante los talleres sobre negociación humanitaria.

¿Recibirás un certificado?

Sí. Quienes asistan al taller en su totalidad y, en consecuencia, faciliten al menos un taller sobre la negociación humanitaria, recibirán un certificado de finalización.

¿Cómo inscribirse?

Visita el calendario de eventos reservados a miembros de la comunidad del CCHN e insíbete en línea para el próximo evento. Ponte en contacto para obtener más información.



community.frontline-negotiations.org/events



info@frontline-negotiations.org

SEGUNDA PARTE: ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE ENTRE COLEGAS

Créditos de imagen:

Quienes facilitan los talleres del CCHN se comprometen a apoyar al personal humanitario a medida que refuerzan su capacidad de negociación. En la imagen aparecen miembros de la comunidad del CCHN tras completar un taller sobre negociación humanitaria en Maputo (Mozambique) en noviembre de 2022.

Foto: CCHN



SEGUNDA PARTE: ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE ENTRE COLEGAS

Intercambiar experiencias
a través de actividades de
la comunidad.

SIMULACIONES DE NEGOCIACIÓN

Pon en práctica tus conocimientos sobre las herramientas del CCHN y comprueba tus habilidades de negociación durante una situación hipotética realista.

Esta actividad es para ti si...

...te gustaría poner a prueba tu comprensión de las herramientas y métodos de negociación que has aprendido en talleres anteriores.

...buscas reforzar tu capacidad para resolver problemas mediante juegos de rol y prepararte mejor para tu próxima negociación.

¿Quién puede inscribirse?

Cualquiera que haya asistido previamente a un taller sobre negociación humanitaria o al Programa Ejecutivo del CCHN.

¿En qué idioma se impartirá?

Árabe, español, francés o inglés.

¿Cuál es el formato del evento?

Las simulaciones pueden tener lugar en persona o en línea, con el uso de pizarras interactivas virtuales. Suelen organizarse como complemento de un taller sobre negociación humanitaria o de otra actividad.

Las simulaciones tienen una duración de entre dos y cuatro horas y cuentan con un máximo de 30 participantes.

¿Recibirás un certificado?

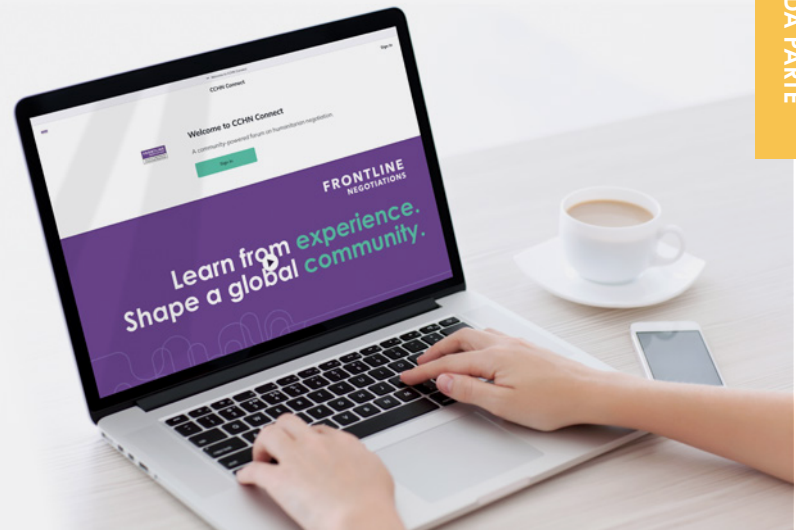
Sí. Quienes asistan al evento en su totalidad recibirán un certificado de finalización.

¿Cómo inscribirse?

Visita el calendario de eventos reservados a miembros de la comunidad del CCHN e insíbete en línea para el próximo evento. Ponte en contacto para obtener más información.

 community.frontline-negotiations.org/events

 info@frontline-negotiations.org



CHARLAS DE LA COMUNIDAD

Conversaciones informales en grupo en torno a un ángulo o contexto de negociación específico, ya sea en línea o en persona.

Esta actividad es para ti si...

...buscas un grupo informal que se reúne para hablar sobre un determinado reto relacionado con las negociaciones humanitarias.

...deseas contar con el apoyo de una red mundial de profesionales que te ayude a planear y llevar a cabo futuras negociaciones humanitarias.

¿Quién puede inscribirse?

Cualquiera que haya asistido previamente a un taller sobre negociación humanitaria o al Programa Ejecutivo del CCHN.

¿En qué idioma se impartirá?

Árabe, inglés, francés o español, en función del enfoque geográfico de cada charla.

¿Cuál es el formato del evento?

Las charlas de la comunidad pueden tener lugar en línea o en relación con eventos presenciales.

Su duración varía en función del tema; las charlas en línea suelen durar entre una y dos horas.

Cada charla cuenta con una media de 20 participantes.

¿Recibirás un certificado?

Las charlas de la comunidad son intercambios informales; no recibirás ningún certificado por esta actividad.

¿Cómo inscribirse?

Visita el calendario de eventos reservados a miembros de la comunidad del CCHN e insíbete en línea para el próximo evento. Ponte en contacto para obtener más información.



community.frontline-negotiations.org/events



info@frontline-negotiations.org



GRUPOS TEMÁTICOS

Participa en una reunión informal y periódica de profesionales del sector humanitario para intercambiar experiencias en torno a un reto específico de negociación y elaborar orientaciones prácticas.

Esta actividad es para ti si...

...buscas recibir orientación práctica de colegas del sector sobre tus retos operativos.

...te comprometes a trabajar con otros miembros de la comunidad para desarrollar herramientas, directrices o marcos concretos que puedan servir de apoyo a profesionales del sector humanitario.

...deseas intercambiar con especialistas, investigar acerca de temas operativos, crear espacios de debate y buscar soluciones creativas a retos compartidos.

...puedes comprometerte a asistir a intercambios periódicos en torno al tema del grupo.

¿Quién puede inscribirse?

Cualquiera que haya asistido previamente a un taller sobre negociación humanitaria o al Programa Ejecutivo del CCHN. Debes comprometerte a profundizar en un tema en concreto relacionado con la negociación humanitaria.

¿En qué idioma se impartirá?

Inglés o cualquier otro idioma en función de las preferencias del grupo.

¿Cuál es el formato del evento?

Las reuniones de los grupos temáticos se celebran en línea a intervalos regulares (normalmente cada 4 a 6 semanas).

¿Recibirás un certificado?

Los grupos temáticos son intercambios informales y no recibirás ningún certificado por esta actividad.

¿Cómo inscribirse?

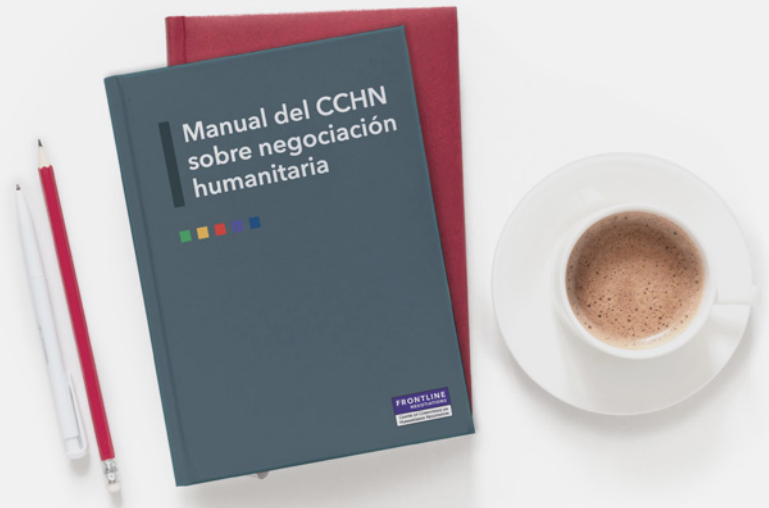
Visita el calendario de eventos reservados a miembros de la comunidad del CCHN e insíbete en línea para el próximo evento. Ponte en contacto para obtener más información.



community.frontline-negotiations.org/events



Ponte en contacto para proponer nuevos temas



PROGRAMA DE MENTORÍA

Crea una relación individual con profesionales del sector humanitario que forman parte de la comunidad del CCHN. Aprende de personas que entienden tu contexto de negociación en un espacio seguro dedicado al intercambio y la reflexión.

Esta actividad es para ti si...

...actualmente negocias en contextos humanitarios.

...buscas formas de reforzar tu capacidad de negociación mientras compartes tu experiencia.

...te gustaría ponerte en contacto con alguien para estimular la reflexión, el pensamiento crítico, el intercambio y la lluvia de ideas.

¿Qué aprenderás?

Las personas mentoras amplían sus conocimientos sobre negociación al tiempo que desarrollan habilidades interpersonales como la escucha activa, el pensamiento crítico y la retroalimentación.

Las personas mentoradas tienen acceso a un espacio seguro y confidencial de reflexión e intercambio con una persona experimentada a fin de desarrollar competencias relacionadas con la negociación.

¿Quién puede inscribirse?

Tanto las personas mentoras como mentoradas deberán asistir previamente a un taller sobre negociación humanitaria o al Programa Ejecutivo del CCHN.

Las personas mentoras pueden incorporarse al programa de mentoría únicamente por invitación, en función de las competencias y conocimientos que demuestren. Deberán asistir a un taller de incorporación antes de figurar en el directorio del CCHN.

Quienes deseen encontrar una persona mentora pueden unirse al programa enviando una solicitud en línea. El equipo del CCHN les orientará para que puedan aprovechar al máximo la relación de mentoría.

¿En qué idioma se impartirá?

Los materiales de formación e incorporación están disponibles en inglés, francés y español; sin embargo, los intercambios pueden tener lugar en cualquier idioma que compartan la persona mentora y la persona mentorada. Actualmente, las personas mentoras registradas en nuestro directorio hablan más de 80 idiomas.

¿Cuál es el formato del evento?

Antes de iniciar una relación de mentoría, las personas mentoras deben asistir a un taller de incorporación en el que aprenderán técnicas de mentoría, por ejemplo, cómo estructurar una relación de mentoría, la escucha activa y la retroalimentación.

A continuación, pondrán sus habilidades en práctica durante juegos de roles.

Quienes deseen contactar a una persona mentora podrán obtener acceso al directorio del CCHN, donde podrán seleccionar y ponerse en contacto de forma autónoma con la(s) persona(s) mentora(s) cuyo perfil o experiencia se ajuste a sus necesidades. La relación de mentoría se desarrolla de forma privada y confidencial, según las preferencias de quienes formen parte de ella.

El CCHN organiza “Cafés de mentoría” dos veces al mes. Cualquier persona involucrada en el programa está invitada a asistir e intercambiar sobre las prácticas de mentoría.

¿Recibirás un certificado?

Las personas que asistan al taller de incorporación de personas mentoras en su totalidad recibirán un certificado de finalización.

Quienes busquen una persona mentora no recibirán certificado.

¿Cómo inscribirse?

Ponte en contacto si te interesa encontrar una persona mentora.



mentoring@frontline-negotiations.org

PROGRAMA “PREPÁRATE PARA LA PRESIÓN”

Aprende técnicas para ser más resistente a la presión durante las negociaciones de alto riesgo y proporciona un apoyo similar a quienes forman parte de tu equipo.

Esta actividad es para ti si...

...deseas aprender técnicas para preparar, manejar y afrontar mejor las negociaciones de alta presión.

...sientes la necesidad de compartir e intercambiar de forma confidencial sobre temas relacionados con la salud mental y el autocuidado durante los procesos de negociación.

...te gustaría ser más resistente y prevenir las repercusiones negativas de la presión en el futuro.

...tienes previsto utilizar herramientas de autorregulación para ayudar a quienes forman parte de tu equipo a afrontar negociaciones complejas.

¿Qué aprenderás?

El programa “Prepárate para la presión” te ayudará a comprender tu comportamiento, a dominar tus emociones y a aprender métodos para reducir los efectos de la presión durante las negociaciones de alto riesgo.

¿Quién puede inscribirse?

Cualquiera que haya asistido previamente a un taller sobre negociación humanitaria o al Programa Ejecutivo del CCHN.

¿En qué idioma se impartirá?

El taller se imparte regularmente en inglés, francés y español.

¿Cuál es el formato del evento?

Los talleres, impartidos por especialistas en el manejo de la presión, tienen lugar en línea y se basan en la puesta en común de las experiencias de quienes participan. Incluyen ejercicios de respiración y otros ejercicios corporales.

El programa consta de cuatro módulos de una duración de 10 horas en total. Por lo general, los talleres se organizan cada dos meses y cuentan con un máximo de 25 participantes.

¿Recibirás un certificado?

Sí. Quienes asistan al evento en su totalidad recibirán un certificado de finalización.

¿Cómo inscribirse?

Visita el calendario de eventos reservados a miembros de la comunidad del CCHN e insíbete en línea para el próximo evento. Ponte en contacto para obtener más información.



community.frontline-negotiations.org/events



info@frontline-negotiations.org

RETIROS SOBRE EL MANEJO DE LA PRESIÓN

Únete a profesionales del sector humanitario y especialistas en salud mental durante varios días con el objetivo de reforzar tu capacidad para preparar y conducir negociaciones de alta presión, así como recuperarte tras ellas.

Esta actividad es para ti si...

...buscas un espacio seguro y confidencial para intercambiar con profesionales del sector sobre los retos y dilemas a los que te enfrentas a la hora de negociar bajo presión o en contextos de alto riesgo.

...deseas explorar las últimas herramientas y métodos para identificar, manejar y afrontar el estrés en entornos complejos.

... (para los retiros destinados a capacitarte para facilitar) puedes comprometerte a facilitar actividades similares en el futuro y a organizarlas por tu cuenta en tu región.

¿Qué aprenderás?

Los retiros te proporcionarán un entorno seguro en el que podrás intercambiar y aprender nuevas técnicas para prepararte y manejar situaciones de gran presión. También desarrollarás tu capacidad para recuperarte y apoyar a colegas que se enfrentan a dilemas personales, éticos y profesionales.

Durante los retiros se abordan temas como el aspecto físico, mental y emocional del manejo de la presión y el autocuidado, así como el “antes”, el “durante” y el “después” de una negociación bajo presión.

----- **¿Quién puede inscribirse?**

Cualquiera que haya asistido previamente a un taller sobre negociación humanitaria o al Programa Ejecutivo del CCHN.

Los retiros son especialmente adecuados para miembros de la comunidad con un gran interés en las actividades del CCHN centradas en la salud mental y el manejo de la presión.

Algunos retiros tienen como objetivo capacitar a miembros del CCHN a fin de que puedan organizar talleres por su cuenta. Para participar en este tipo de retiro deberás haberte capacitado para facilitar eventos del CCHN e interesarte en la resiliencia a la hora de negociar bajo presión.

Deberás comprometerte a organizar al menos dos sesiones / series de sesiones / un retiro en tu contexto local en los 12 meses siguientes a la formación y garantizar que tienes los recursos para hacerlo.

----- **¿En qué idioma se impartirá?**

Inglés, francés o español; los retiros que se organicen de forma independiente podrán impartirse en otros idiomas, dependiendo del contexto.

----- **¿Cuál es el formato del evento?**

Los retiros tienen lugar en persona. Suelen durar cinco días (algunas actividades paralelas pueden tener lugar en línea para la comunidad en general). Incluyen intercambios y ejercicios en grupo.

Incluyen un máximo de 25 participantes. Quienes participen en persona deberán poder cubrir sus viáticos y tasas de visado.

----- **¿Recibirás un certificado?**

Sí. Quienes asistan al evento en su totalidad recibirán un certificado de finalización.

----- **¿Cómo inscribirse?**

Visita el calendario de eventos reservados a miembros de la comunidad del CCHN e insíbete en línea para el próximo evento. Ponte en contacto para obtener más información.



community.frontline-negotiations.org/events



info@frontline-negotiations.org

CLÍNICA DE NEGOCIACIÓN

Descubre las herramientas de negociación más avanzadas, aplícalas a tus propias negociaciones y reflexiona de forma crítica con colegas mientras contribuyes al avance de las investigaciones.

Esta actividad es para ti...

... te gustaría profundizar tus conocimientos sobre las herramientas de negociación presentadas durante los talleres iniciales o avanzados o las sesiones temáticas.

...actualmente empleas las herramientas del CCHN en tu trabajo, sueles experimentar con ellas y reflexionar de forma crítica sobre su uso, así como tu práctica de negociación, junto con colegas o el apoyo de personas mentoras del CCHN.

...deseas estar a la vanguardia cuando se trata de poner a prueba y validar herramientas de negociación innovadoras que han sido desarrolladas recientemente por responsables de investigación y miembros de la comunidad del CCHN.

...estás disponible y puedes comprometerte a participar en al menos tres sesiones de la clínica de negociación.

¿Qué aprenderás?

Las clínicas de negociación son debates e intercambios críticos en torno a herramientas y modelos, ya sea existentes o piloto, elaborados recientemente por responsables de investigación o miembros del CCHN durante algún grupo temático. Las clínicas pueden ser co-facilitadas por personas mentoras y miembros del CCHN con amplia experiencia humanitaria y excelentes conocimientos de las herramientas del CCHN.

Tendrás la oportunidad de probar las herramientas, aplicarlas en tus negociaciones y aportar comentarios para seguir desarrollándolas, al tiempo que apoyas los esfuerzos de investigación en curso.

¿Quién puede inscribirse?

Cualquiera que haya asistido previamente a un taller sobre negociación humanitaria o al Programa Ejecutivo del CCHN.

¿En qué idioma se impartirá?

Inglés, francés, español y árabe.

¿Cuál es el formato del evento?

Las clínicas de negociación se organizan en grupos reducidos, en función de la demanda, a lo largo de tres a cinco sesiones. Tienen lugar en línea y cuentan con entre tres y cinco participantes.

¿Recibirás un certificado?

No recibirás ningún certificado por esta actividad.

¿Cómo inscribirse?

Las clínicas de negociación se organizan previa solicitud.



info@frontline-negotiations.org

TERCERA PARTE: REFUERZO DE LAS CAPACIDADES Y APOYO A ORGANIZACIONES HUMANITARIAS

Créditos de imagen:

El CCHN brinda apoyo a las organizaciones en función de sus necesidades operativas. Desde 2022, el CCHN ha ayudado a la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) a reforzar la capacidad de negociación de su personal humanitario que trabaja en torno al conflicto ucraniano.

Foto: CCHN



TERCERA PARTE: REFUERZO DE LAS CAPACIDADES Y APOYO A ORGANIZACIONES HUMANITARIAS

Aumenta la capacidad de
negociación de tu organización

SERVICIOS DE ASESORAMIENTO

Brindamos asesoramiento a organismos humanitarios o equipos de terreno que negocian el acceso y la protección basándonos en nuestras herramientas analíticas y consejo personalizado.

Esta actividad es para ti si...

...buscas orientación a medida para navegar un contexto humanitario complejo.

...buscas apoyo a la hora de aplicar las herramientas del CCHN a retos locales.

¿Qué aprenderás?

El CCHN ofrece distintos niveles de asesoramiento.

Nivel 1 - Apoyo técnico.

Proporcionamos asesoramiento a miembros de la comunidad y a organizaciones asociadas gracias a la experiencia del equipo del CCHN y personal de consultoría especializado.

Nivel 2 - Investigación especializada y orientación a medida.

El equipo de Investigación y Desarrollo del CCHN realiza un análisis en profundidad y proporciona orientación a medida, en colaboración con el equipo de Operaciones y miembros de nuestra comunidad de prácticas.

Nivel 3 - Asesoramiento

directo. Un equipo móvil del CCHN, conformado por miembros de nuestro personal y especialistas, te proporcionarán asesoramiento personalizado.

¿Quién puede inscribirse?

Cualquier organismo humanitario o institución de enseñanza.

¿En qué idioma se impartirá?

Inglés, francés, español o árabe.

¿Cómo inscribirse?

Ponte en contacto para obtener más información y una propuesta a medida.

 info@frontline-negotiations.org



SERVICIOS DE DESARROLLO CURRICULAR

Y

TALLERES DE NEGOCIACIÓN A MEDIDA

El CCHN ayuda a los organismos humanitarios a reforzar la capacidad de negociación de su personal, proporcionando apoyo para su desarrollo profesional y capacitación a medida.

Esta actividad es para ti...

...deseas reforzar la capacidad de negociación de tu organización.

...deseas que la formación que brinda tu organización en torno a la negociación se base en las investigaciones y en las prácticas más recientes de cientos de profesionales del sector humanitario que trabajan en todo el mundo.

¿Qué aprenderás?

El CCHN puede brindar apoyo a los departamentos a cargo de la capacitación interna mediante el diseño de un programa de capacitación específico (ya sea *ad hoc* o permanente) basado en nuestra metodología, y en consonancia con los retos y

la estrategia de aprendizaje actuales de tu organismo. El formato del programa puede adaptarse para impartirse en línea o en persona, o diseñarse para un aprendizaje autónomo a través de materiales didácticos digitales.

Al solicitar nuestros servicios de desarrollo curricular, también proporcionamos acceso a la metodología de aprendizaje del CCHN. Además, es posible integrar módulos basados en nuestra metodología en programas de capacitación existentes.

Del mismo modo, ayudamos a las organizaciones a responder a retos específicos mediante módulos didácticos diseñados a medida con un enfoque temático o regional.

¿Quién puede inscribirse?

Cualquier organismo humanitario o institución de enseñanza.

¿En qué idioma se impartirá?

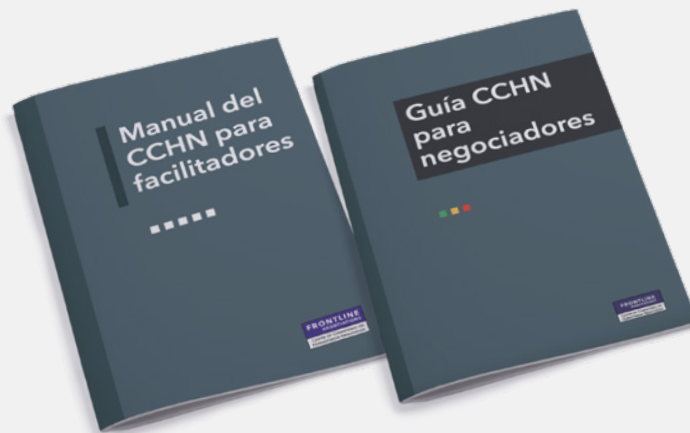
Inglés, francés, español o árabe.

¿Cómo inscribirse?

Ponte en contacto para obtener más información y una propuesta a medida.



info@frontline-negotiations.org



FRONTLINE
NEGOTIATIONS

CENTRE OF COMPETENCE ON
HUMANITARIAN NEGOTIATION

