

DIPLOMADO

Técnicas de cabildeo y negociación política

Reseña del programa	Contribuye a una mayor profesionalización del cabildeo, con el fin de garantizar eficacia y transparencia en la elaboración y la aplicación de políticas públicas; de esa manera, se promueve la democratización y la transparencia en el debate político nacional.
Coordinador	Dr. Roberto Ehrman Fiorio
Currículum del coordinador	De 2002 a 2004 ha sido Coordinador del posgrado en Ciencias Sociales y Políticas en la Universidad Iberoamericana, y fue en 2000 y 2001 Director General de la División de Derecho en la Universidad de las Américas. Actualmente es Presidente y Director General de Dynamis Consultores.
Perfil de ingreso	Profesionales interesados en influir en el diseño e instrumentación de políticas públicas en representación de sectores políticos, económicos y sociales que: Desempeñen labores de consultoría política y cabildeo <ul style="list-style-type: none"> · Laboren en entidades o dependencias de la administración pública · Sean funcionarios y del poder legislativo y de los poderes ejecutivo y judicial a cargo de las relaciones con el Congreso. · Ejecutivos de empresas y de organizaciones empresariales · Periodistas, académicos y estudiantes interesados en la investigación sobre el tema del cabildeo.
Requisitos de admisión	<ul style="list-style-type: none"> · Currículum · Copia del título, cédula o carta de pasante.
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> · Profundizar en los sustentos teóricos y prácticos de la actividad de cabildeo, como mecanismo de participación en la formulación de las políticas públicas y de los proyectos legislativos. · Conocer las estrategias y las técnicas más comunes del cabildeo en general y de su vertiente legislativa en particular, a través de análisis de casos. · Evaluar y aplicar las técnicas de producción legislativas de los poderes legislativo, ejecutivo federal y gobiernos estatales. · Evaluar y aplicar las estrategias y técnicas más eficientes para la negociación y resolución de conflictos. · Conocer las técnicas más comunes utilizadas en la preparación e instrumentación de las campañas de comunicación, necesarias para acompañar la estrategia de cabildeo.

DIPLOMADO**Técnicas de cabildeo y negociación política****Contenido temático****Módulo I****"TEORÍA DEL CABILDEO Y CONTEXTO POLÍTICO-INSTITUCIONAL"**

Duración: 24 horas

- Definición de cabildeo
- Clases o tipos de cabildeo
- Objetivos esenciales del cabildeo
- Representación política y representación de intereses
- Grupos de interés
- Cabildeo en Estados Unidos y en Europa
- El contexto político y social en México
- Estructura y composición del Estado Federal en México
- El Poder Ejecutivo.
- El Congreso de la Unión
- La relación entre Poder Ejecutivo y Poder Legislativo
- Las atribuciones de los Estados

Módulo II**PRODUCCIÓN Y TÉCNICA LEGISLATIVA"**

Duración: 24 horas

- El proceso legislativo
- Técnicas de argumentación jurídica
- La integración de las normas en el ordenamiento jurídico
- Evaluación de la necesidad, viabilidad y eficacia de la norma
- Ejercicio de redacción de un texto de ley

Módulo III**CABILDEO CON EL PODER EJECUTIVO**

Duración: 24 horas

- Definición de tema y problemática
- Introducción a la Administración Pública
- Facultades Legislativas del Poder Ejecutivo
- Cabildeo Vs Gestión
- Estudio de Casos

DIPLOMADO**Técnicas de cabildeo y negociación política****Contenido temático****Módulo IV****NEGOCIACIÓN POLÍTICA**

Duración: 24 horas

- Marco referencial de la negociación
- Criterios para una negociación exitosa
- Instrumentos de análisis
- Análisis del comportamiento humano
- Teoría de la Negociación
- Modelos de negociación
- Preparación para la negociación
- Comportamiento humano en las negociaciones
- Teoría del conflicto
- Coaliciones
- Dinámica de grupos
- El comportamiento de los grupos

Módulo V**ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN**

Duración: 24 horas

- Cabildeo e imagen pública: construir una estrategia de comunicación
- Cabildeo y análisis político: Usar elementos del análisis político, las mediciones cuantitativas y cualitativas y la prospectiva como elementos para comunicar en los medios y ganar voluntades en el cabildeo.
- Cabildeo y medios de comunicación: Publicidad y Relaciones Publicas en el cabildeo.
- Construcción de una campaña política

Módulo VI**EJECUCIÓN Y EJERCICIO DE CABILDEO**

Duración: 24 horas

- Fase de Ejecución
- Evaluación
- Ejercicio de Cabildeo

DIPLOMADO

Técnicas de cabildeo y negociación política

Informes Julio A. Martínez Castillo
Tel. 59.50.40.00 Ext. 7249, 7614
julio.martinez@ibero.mx

Coordinadora del área Lic. Mónica Reyes Castro
Tel. 59.50.40.00 Ext. 7602
monica.reyes@ibero.mx

La Universidad Iberoamericana se reserva el derecho de posponer o cancelar los programas. Todos los alumnos de la Dirección de Educación Continua quedan regidos por los reglamentos generales de la Universidad Iberoamericana, así como de los reglamentos particulares internos.