



## DIPLOMADO

### Técnicas de cabildeo y negociación política

<b>Reseña del programa</b>	Contribuye a una mayor profesionalización en la actividad de cabildeo, con el fin de garantizar mayor eficacia y transparencia en la elaboración y la aplicación de políticas públicas; promoviendo así la democratización y la transparencia en el debate político nacional.
<b>Coordinador</b>	Dr. Roberto Ehrman Fiorio
<b>Currículum del coordinador</b>	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.
<b>Perfil de ingreso</b>	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"> <li>· Laboren en entidades o dependencias de la administración pública</li> <li>· Sean funcionarios y del poder legislativo y de los poderes ejecutivo y judicial a cargo de las relaciones con el Congreso.</li> <li>· Ejecutivos de empresas y de organizaciones empresariales</li> <li>· Periodistas, académicos y estudiantes interesados en la investigación sobre el tema del cabildeo.</li> </ul>
<b>Requisitos de admisión</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Currículum</li> <li>· Copia del título, cédula o carta de pasante.</li> </ul>
<b>Objetivos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 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.</li> <li>· 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.</li> <li>· Evaluar y aplicar las técnicas de producción legislativas de los poderes legislativo, ejecutivo federal y gobiernos estatales.</li> <li>· Evaluar y aplicar las estrategias y técnicas más eficientes para la negociación y resolución de conflictos.</li> <li>· Conocer las técnicas más comunes utilizadas en la preparación e instrumentación de las campañas de comunicación, necesarias para acompañar la estrategia de cabildeo.</li> </ul>



## **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**

<b>Informes</b>	Julio A. Martínez Castillo Tel. 59.50.40.00 Ext. 7249, 7614 julio.martinez@ibero.mx
<b>Coordinadora del área</b>	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.