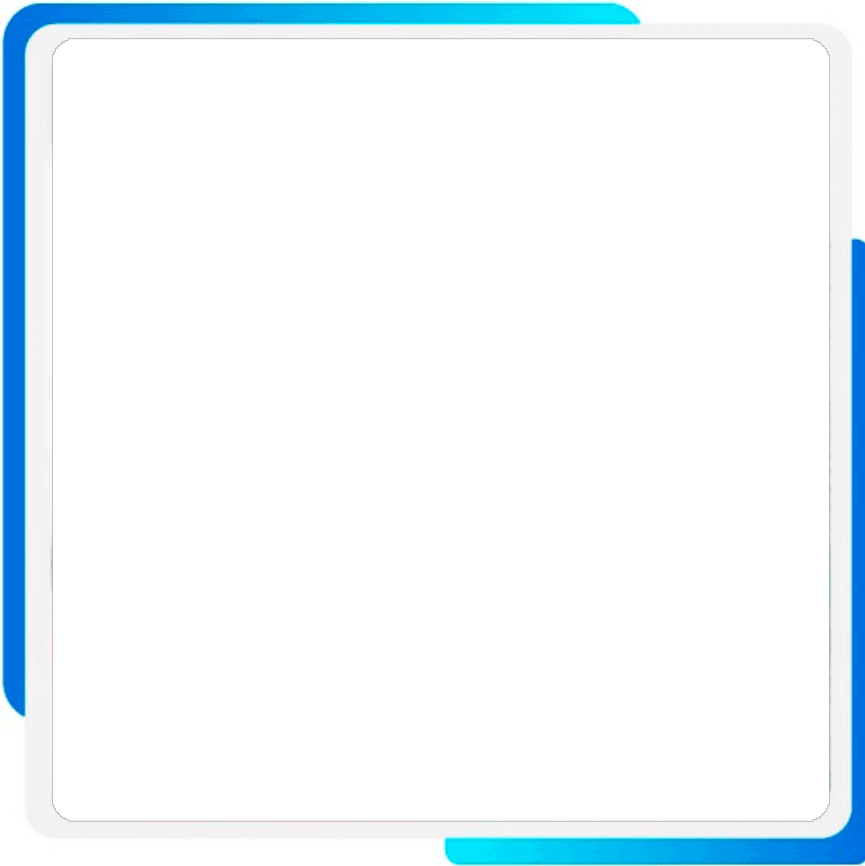




ESTRATEGIAS DE **NEGOCIACIÓN** **EFFECTIVA**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades de negociación efectiva mediante la aplicación de estrategias, técnicas de comunicación y resolución de conflictos para alcanzar acuerdos de beneficio mutuo.



Objetivos específicos

- Identificar los principales elementos que intervienen en un proceso de negociación.
- Aplicar estrategias y técnicas de negociación según diferentes situaciones.
- Planificar y ejecutar negociaciones considerando aspectos éticos y de comunicación efectiva.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Fundamentos De La Negociación Y Gestión Del Conflicto

Contenidos:

Conceptos fundamentales de negociación y conflicto.

Teoría del conflicto y sus aplicaciones a la negociación.

Importancia de la negociación en los ámbitos personal, profesional y social.

Elementos que influyen en un proceso de negociación.

Módulo 2

Comunicación, Confianza Y Resolución De Conflictos

Contenidos:

La comunicación efectiva en la negociación.

La relevancia de la confianza para construir acuerdos.

Mecanismos alternativos de resolución de conflictos.

Técnicas de diálogo y escucha activa.

Módulo 3

Elementos Y Estrategias De La Negociación

Contenidos:

Anatomía del proceso de negociación.

Estilos de negociación y sus características.

Estrategias aplicadas a distintos escenarios de negociación.

Generación de opciones de mutuo beneficio.

Módulo 4

Modelos De Negociación Y Criterios De Legitimidad

Contenidos:

Modelos de negociación y su aplicación.

Criterios de legitimidad en la toma de decisiones.

Negociación cooperativa y negociación competitiva.

Factores que favorecen acuerdos sostenibles.

Módulo 5

Planificación Estratégica De La Negociación

Contenidos:

Importancia de la planificación en la negociación.

Definición de objetivos y estrategias.

Rangos de negociación: anclaje, punto de partida, objetivo y punto de retirada.

Administración del poder durante la negociación.

Módulo 6

Cierre De La Negociación Y Aspectos Éticos

Contenidos:

Manejo de tensiones durante la negociación.

Técnicas para el cierre efectivo de acuerdos.

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl