

## Curso

### Negociación y Manejo de Conflictos (Programa en Línea)

**Duración 12 horas**

**Objetivo general:**

Proponer estrategias de negociación efectivas para resolver los conflictos que se presentan en las organizaciones, a través de la comprensión del lenguaje.

**Beneficio:**

El participante será capaz de separar el problema ante la persona, la percepción, emocionalidad y comunicación ante cualquier tipo negociación.

El participante comprenderá la importancia de ejercer una negociación tanto en el entorno laboral como en el personal.

El participante identificará las ventajas de manejar eficazmente los conflictos que se presenten en el contexto personal o laboral.

Mejora sus técnicas de negociación laboral aplicando las herramientas mostradas en el seminario ante los conflictos.

NOTA: Después de la confirmación de tu pago, tendrás acceso a tu curso de 48 a 72 horas hábiles.

Evaluaciones por curso.

Acompañamiento de Gestor de Experiencia Digital

**Dirigido a:**

Gerentes o Directores con equipo a su cargo

**Requisito:**

Recomendable Ingeniería o Licenciatura terminada.

**Contenido:**

**Módulo 1 ¿Por qué Negociar es Importante?**

Identificar la importancia de la negociación a través del conocimiento de sus criterios y objetivos, para realizar negociaciones exitosas.

Temario

Definiciones prácticas de negociación

Importancia de la negociación

Criterios objetivos de la negociación

**Duración del módulo: 2 horas**

## **Módulo 2 Aspectos a considerar para una negociación exitosa**

Reflexionar sobre los aspectos de una negociación exitosa, a partir del conocimiento de los principios y las características de un buen negociador, para lograr una negociación exitosa.

Temario

- La filosofía ganar-ganar
- El principio de dar y recibir
- Características del buen negociador

**Duración del módulo: 2 horas**

## **Módulo 3 Importancia del lenguaje al negociar**

Reconocer la relevancia de la separación del problema ante la persona, la percepción y emoción, cuidando la comunicación verbal y corporal, con la finalidad de consolidar las bases para una negociación exitosa.

Temario

- Separar a las personas del problema
- Percepción
- Emoción

**Duración del módulo: 2 horas**

## **Módulo 4 Técnicas y estrategias de negociación**

Identificar los procesos de negociación, mediante el estudio de los procesos de negociación a través de herramientas diversas, para aplicar eficazmente en diferentes escenarios.

Temario

- Proceso de negociar
- Los seis pasos básicos de la negociación
- El programa de negociación estilo Harvard

**Duración del módulo: 2 horas**

## **Módulo 5 Casos y aplicaciones**

Distinguir los tipos de negociación a través del análisis de casos diversos, a fin de llevar su aplicación a distintos contextos de manera exitosa.

Temario

- Casos y aplicaciones

**Duración del módulo: 2 horas**

## **Módulo 6 Conflictos**

Aplicar habilidades y estrategias de negociación efectivas, mediante la comprensión de la importancia del lenguaje, para resolver los conflictos que se presentan en las organizaciones.

Temario

Qué es un conflicto?  
Diferentes enfoques de conflictos  
Manejo de conflictos

**Duración del módulo: 2 horas**