

pixelate
CAPACITACIÓN



Capacitación

Negociación



La negociación efectiva es una habilidad esencial en diversos ámbitos de la vida.

Este curso presenta los fundamentos necesarios para comprender y aplicar estratégicamente técnicas de negociación.

A través de un enfoque práctico y estructurado, se brindan las herramientas y habilidades esenciales para llevar a cabo negociaciones exitosas en diferentes contextos.

Al finalizar la capacitación, los participantes serán capaces de identificar intereses, aplicar estrategias de comunicación asertiva, y manejar tácticas de negociación para lograr acuerdos mutuamente beneficiosos, mejorando así sus habilidades para conducir negociaciones exitosas y alcanzar resultados óptimos.

Antecedentes

- Modalidad Online Sincrónico
- 24 Horas totales, 8 sesiones de 3 horas c/u
- Metodología activa aprende haciendo
- Código Sence 000000000000
- Mínimo 6 participantes por grupo

Requerimientos

- Computador
- Conexión a internet

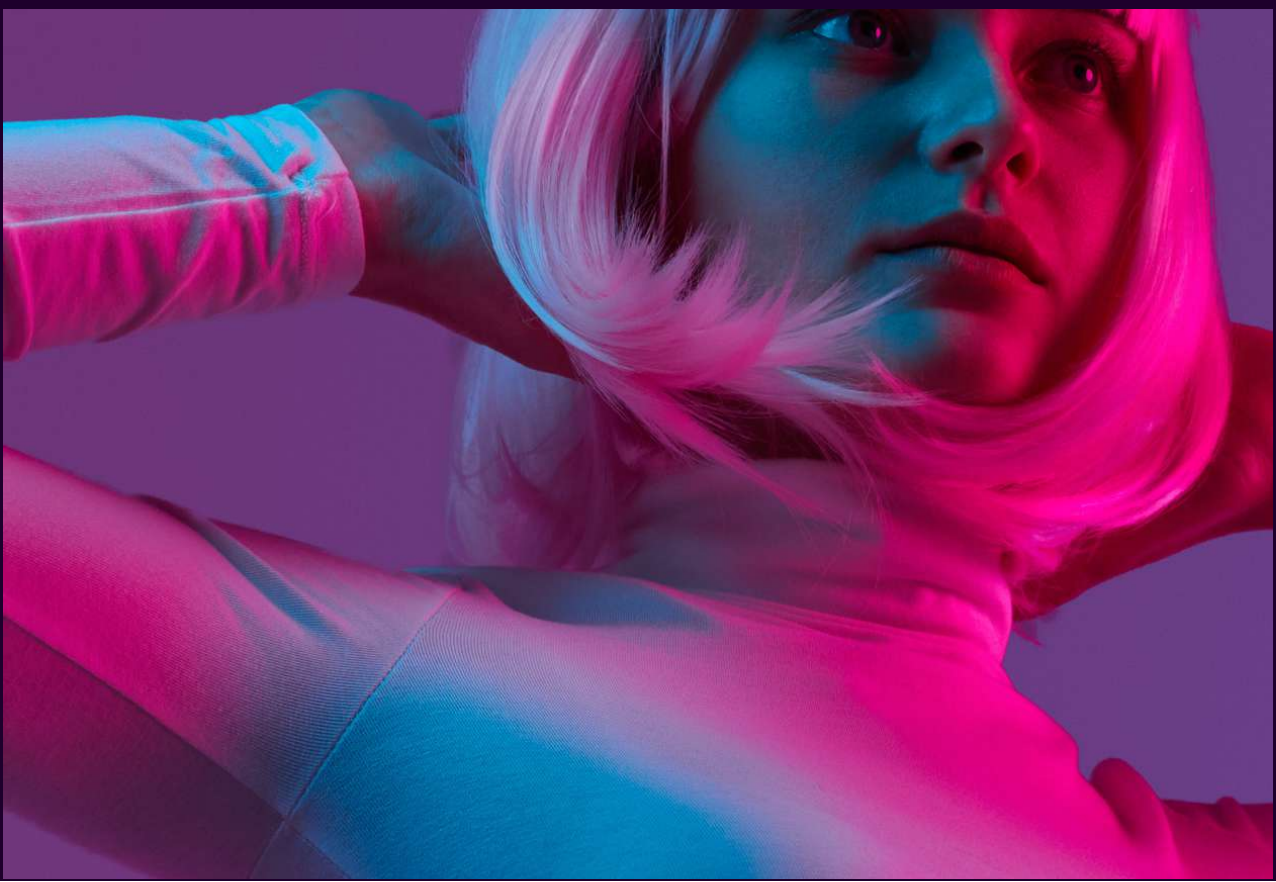
Incluye

- Informe de Asistencia
- Evaluación
- Certificado digital
- Clases grabadas
- Acompañamiento



Objetivos de la capacitación

- **Desarrollar Habilidades de Negociación:** Adquirir competencias clave en el arte de la negociación para lograr acuerdos efectivos en diferentes contextos.
- **Entender los Principios y Estrategias de Negociación:** Comprender los conceptos básicos y estratégicos de la negociación para aplicarlos en situaciones prácticas.
- **Mejorar la Comunicación y Habilidades Interpersonales:** Desarrollar habilidades de comunicación efectiva, escucha activa y empatía para facilitar el proceso de negociación.
- **Preparación y Planificación Eficaz:** Aprender técnicas para preparar y planificar negociaciones, incluyendo análisis de intereses y objetivos claros.
- **Aplicar Tácticas y Estrategias de Negociación:** Identificar y aplicar tácticas y estrategias de negociación para alcanzar acuerdos mutuamente beneficiosos.
- **Negociación en Entornos Laborales y Empresariales:** Aplicar habilidades de negociación en contextos laborales, incluyendo equipos y proyectos empresariales.
- **Consideraciones Éticas y Culturales en la Negociación:** Entender la importancia de la ética y la sensibilidad cultural en la negociación para lograr acuerdos justos y equitativos.
- **Cierre de Negociaciones y Aprendizaje Continuo:** Desarrollar habilidades para cerrar acuerdos efectivos, evaluar el proceso de negociación y aprender de cada experiencia para mejorar futuras negociaciones.





Temario

Sesión 1

Introducción a la Negociación

- Conceptos básicos de negociación.
- Importancia de las habilidades de negociación en diferentes contextos.
- Estilos de negociación y enfoques estratégicos.
- Simulaciones y ejercicios introductorios.

Sesión 2

Comunicación Efectiva en la Negociación

- Habilidades de comunicación clave para la negociación.
- Escucha activa y empatía en el proceso de negociación.
- Uso del lenguaje corporal en situaciones de negociación.
- Role-play y prácticas de comunicación en negociaciones.

Sesión 3

Preparación y Planificación de la Negociación

- Estrategias de preparación previa a la negociación.
- Análisis de intereses y posiciones.
- Establecimiento de objetivos y límites claros.
- Ejercicios de planificación y preparación para negociaciones simuladas.

Sesión 4

Tácticas y Estrategias de Negociación

- Identificación y aplicación de tácticas de negociación.
- Métodos para manejar conflictos durante la negociación.
- Estrategias para maximizar el valor en acuerdos.
- Simulaciones prácticas de situaciones de negociación complejas.

Sesión 5

Negociación en Entornos Laborales y Empresariales

- Aplicación de habilidades de negociación en contextos laborales.
- Negociación en equipos y proyectos empresariales.
- Casos prácticos y ejemplos de negociaciones laborales.

Sesión 6

Ética y Negociación

- Importancia de la ética en la negociación.
- Límites éticos en el proceso de negociación.
- Desarrollo de acuerdos justos y equitativos.
- Debates y análisis de dilemas éticos en la negociación.

Sesión 7

Negociación Internacional y Cultural

- Consideraciones culturales en la negociación internacional.
- Adaptación de estrategias según contextos culturales.
- Estudio de casos y ejemplos de negociaciones internacionales.

Sesión 8

Cierre de Negociaciones y Estrategias Post-Negociación

- Técnicas de cierre efectivo en negociaciones.
- Evaluación post-negociación y aprendizaje de experiencias.
- Desarrollo de planes de acción para negociaciones futuras.
- Conclusiones y cierre del curso.

Personalización y adaptabilidad de contenidos

Capacitaciones Exclusivas para Empresas

Nuestros programas de capacitación están diseñados exclusivamente para empresas, lo que nos permite adaptar los contenidos a las necesidades y objetivos específicos de cada organización

Personalización de Contenidos

Reconocemos que cada empresa tiene requerimientos únicos. Los contenidos proporcionados en el temario sirven como punto de partida, y trabajaremos estrechamente con su equipo para personalizar los contenidos y asegurar que sean relevantes y efectivos

Ajustes Según Nivel y Expectativas

Entendemos que el nivel de conocimiento y las metas varían. Por lo tanto, la implementación completa del temario se adaptará a las habilidades y expectativas de los participantes, permitiendo una experiencia de aprendizaje precisa y beneficiosa

Modificaciones Proactivas

Durante el desarrollo del curso, estaremos atentos a la retroalimentación y a los resultados obtenidos. Realizaremos ajustes proactivos en los contenidos para garantizar que se cumplan los objetivos y se aborden los desafíos específicos de la empresa

Garantía de Pertinencia

Nuestro compromiso es entregar contenidos pertinentes y aplicables. Siempre mantendremos un diálogo constante con su equipo para asegurarnos de que los contenidos se alineen con las necesidades cambiantes y los logros deseados

Calidad Educativa Sostenida

A pesar de las adaptaciones, mantenemos altos estándares de calidad en la entrega de contenido. Cualquier cambio se llevará a cabo con el objetivo de elevar la comprensión y el éxito del aprendizaje

Confidencialidad y Privacidad

Respetamos la confidencialidad y la privacidad de la información compartida. Todos los ajustes y personalizaciones se realizan en estrecha colaboración y se tratan con la máxima confidencialidad

Evaluación y Retroalimentación

Fomentamos un flujo constante de evaluación y retroalimentación para garantizar que los contenidos sigan siendo efectivos y relevantes. Estamos abiertos a comentarios para mejorar continuamente

