



CURSO DE NEGOCIACIÓN Y CAPACIDAD DE INFLUENCIA EN SITUACIONES COMPLEJAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades avanzadas de negociación e influencia para enfrentar situaciones complejas en el entorno minero, mejorando la toma de decisiones y el logro de objetivos organizacionales.



Objetivos específicos

- Comprender los principios básicos de la negociación y la influencia. Identificar y aplicar estrategias efectivas en situaciones complejas. Mejorar la comunicación y manejo de conflictos en el entorno laboral.



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

Contenidos:

Definición y tipos de negociación.

Elementos clave en el proceso de negociación.

Habilidades esenciales para un negociador efectivo.

Actividad práctica: Role-playing para identificar estilos de negociación personales.

Módulo 2

Estrategias De Influencia En Entornos

Complejos

Contenidos:

Conceptos básicos de influencia en la negociación.

Técnicas avanzadas de persuasión.

Manejo de objeciones y resistencia.

Actividad práctica: Taller de casos reales para aplicar técnicas de influencia.

Módulo 3

Gestión De Conflictos Y Toma De Decisiones

Contenidos:

Identificación y análisis de conflictos en el ámbito laboral.

Estrategias para la resolución efectiva de conflictos.

Toma de decisiones bajo presión.

Actividad práctica: Simulación de resolución de conflictos en grupos de trabajo.

Módulo 4

Negociación En Equipos Multidisciplinarios

Contenidos:

Importancia de la negociación en equipos de trabajo.

Técnicas para fomentar la colaboración y el consenso.

Evaluación y seguimiento de acuerdos.

Actividad práctica: Dinámica grupal para mejorar la negociación en equipos.

Evaluación final.

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