ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Impartido por: Capacitaciones GoCursos Spa

Modalidad	Reunión con Relator	Incluye
Presencial/Elearning	Costo 0	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	Irarrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl