



ESTRATEGIAS Y TACTICAS DE NEGOCIACION

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas de negociación para mejorar el desempeño profesional y alcanzar resultados beneficiosos para todas las partes involucradas.



Objetivos específicos

- Comprender los principios fundamentales de la negociación.
- Identificar y aplicar diversas tácticas de negociación.
- Desarrollar habilidades de comunicación efectiva en situaciones de negociación.



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 de un proceso de negociación.
Roles y responsabilidades de un negociador.
Errores comunes en la negociación.
Actividad práctica: Role-playing de una negociación básica para identificar fortalezas y áreas de mejora.

Módulo 2 Estrategias De Negociación

Contenidos:

Análisis de intereses y posiciones de las partes.
Diseño de estrategias ganadoras.
Técnicas para influir en la otra parte.
Evaluación de concesiones.
Actividad práctica: Ejercicio grupal para desarrollar estrategias en un caso de estudio.

Módulo 3 Tácticas De Negociación

Contenidos:

Identificación de tácticas comunes en la negociación.
Tácticas de presión y cómo manejarlas.
Uso eficaz del lenguaje corporal.
Tácticas de cierre efectivas.
Actividad práctica: Simulación de negociación con tácticas específicas para practicar su uso.

Módulo 4 Comunicación En La Negociación

Contenidos:

Importancia de la comunicación en la negociación.
Escucha activa y empatía.
Preguntas efectivas y técnicas de sondeo.
Manejo de conflictos y objeciones.
Actividad práctica: Dinámica de comunicación para mejorar habilidades de escucha y respuesta.
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