



ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas de negociación que permitan a los participantes alcanzar acuerdos beneficiosos y sostenibles en diversas situaciones.



Objetivos específicos

- Comprender los principios fundamentales de la negociación efectiva.
- Identificar y aplicar diferentes estrategias y tácticas de negociación.
- Desarrollar habilidades de comunicación y persuasión en el contexto de la 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: Introducción A La Negociación

- 1.1 Definición Y Conceptos Básicos
- 1.2 Importancia De La Negociación
- 1.3 Tipos De Negociación
- 1.4 Etapas Del Proceso De Negociación
- 1.5 Práctica: Identificación De Estilos

Módulo 2: Estrategias De Negociación

- 2.1 Estrategias Competitivas
- 2.2 Estrategias Cooperativas
- 2.3 Estrategias Mixtas
- 2.4 Evaluación De Estrategias
- 2.5 Práctica: Simulación De Estrategias

Módulo 3: Tácticas De Negociación

- 3.1 Tácticas De Influencia
- 3.2 Tácticas De Persuasión
- 3.3 Tácticas De Concesión
- 3.4 Tácticas De Resolución De Conflictos
- 3.5 Práctica: Aplicación De Tácticas

Módulo 4: Comunicación En La Negociación

- 4.1 Habilidades De Escucha Activa
- 4.2 Lenguaje Corporal
- 4.3 Comunicación Asertiva
- 4.4 Manejo De Objeciones

- 4.5 Práctica: Role Play De Comunicación

Módulo 5: Preparación Para La Negociación

- 5.1 Análisis De Intereses
- 5.2 Definición De Objetivos
- 5.3 Planificación De Concesiones
- 5.4 Evaluación De Alternativas
- 5.5 Práctica: Taller De Preparación

Módulo 6: Negociación En Diferentes Contextos

- 6.1 Negociación En El Ámbito Empresarial
- 6.2 Negociación Internacional
- 6.3 Negociación Personal
- 6.4 Negociación Virtual
- 6.5 Práctica: Caso De Estudio

Módulo 7: Evaluación Y Seguimiento

- 7.1 Evaluación De Acuerdos
- 7.2 Implementación De Acuerdos
- 7.3 Seguimiento Y Control
- 7.4 Lecciones Aprendidas
- 7.5 Práctica: Análisis De Resultados

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