



NEGOCIACIÓN

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

El objetivo general de este curso es proporcionar a los participantes las habilidades necesarias para manejar situaciones de negociación con eficacia, permitiéndoles alcanzar resultados favorables en diversos contextos.



Objetivos específicos

- Desarrollar habilidades de comunicación efectiva en negociaciones.
- Entender las tácticas y estrategias comunes en negociaciones.
- Aprender a identificar y manejar intereses y posiciones de las partes involucradas.



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

- Definición de negociación y su importancia.
- Tipos de negociación.
- Elementos clave de una negociación.
- Revisión de casos de estudio.
- Habilidades necesarias para negociar.

Módulo 2: Preparación Para La Negociación

- Investigación y análisis de información.
- Establecimiento de objetivos claros.
- Identificación de intereses y posiciones.
- Desarrollo de un plan de negociación.
- Evaluación de fortalezas y debilidades propias.

Módulo 3: Estrategias De Negociación

- Estrategias distributivas y integrativas.
- Técnicas de persuasión y su aplicación.
- Manejo de concesiones y compromisos.
- Identificación de tácticas engañosas.
- Adaptación a diferentes estilos de negociación.

Módulo 4: Comunicación Efectiva

- Importancia de la escucha activa.
- Uso del lenguaje corporal.
- Cómo formular preguntas efectivas.
- Manejo de conflictos y objeciones.

- Desarrollo de empatía y rapport.

Módulo 5: Negociación En Diferentes Contextos

- Negociación en entornos empresariales.
- Negociación intercultural y global.
- Negociación en situaciones de crisis.
- Negociación en el ámbito laboral.
- Revisión de casos reales y prácticas.

Módulo 6: Evaluación Y Cierre

- Técnicas para evaluar el proceso de negociación.
- Cómo cerrar acuerdos exitosamente.
- Documentación y seguimiento post-negociación.
- Aprendizaje de negociaciones pasadas.
- Implementación de mejoras continuas.

Módulo 7: Talleres Y Simulaciones

- Simulaciones de negociación en grupo.
- Prácticas de rol en diferentes escenarios.
- Feedback y análisis de desempeño.
- Identificación de áreas de mejora.
- Desarrollo de un plan personal de mejora.

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