



NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

El curso busca proporcionar herramientas y conocimientos avanzados sobre negociación colectiva, permitiendo a los participantes entender su importancia en el ámbito laboral y aplicar estrategias efectivas para alcanzar acuerdos beneficiosos.



Objetivos específicos

- Comprender la importancia de la negociación colectiva en el contexto laboral.
- Desarrollar habilidades de comunicación efectivas para la negociación.
- Aplicar estrategias y tácticas de negociación en situaciones reales.



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 Colectiva
- Historia y evolución de la negociación colectiva
- Principios básicos de la negociación
- Importancia en el ámbito laboral
- Actores en la negociación colectiva
- Legislación relevante y marco normativo

Módulo 2:

- Proceso de Negociación Colectiva
- Etapas del proceso de negociación
- Preparación y planificación
- Técnicas de comunicación efectiva
- Resolver conflictos y superar obstáculos
- Cierre exitoso de la negociación

Módulo 3:

- Estrategias y Tácticas de Negociación
- Estrategias de colaboración y competencia
- Tácticas de persuasión y concesión
- Manejo de poder e influencia
- Técnicas de resolución de conflictos
- Negociación en situaciones difíciles

Módulo 4:

- Comunicación en la Negociación Colectiva
- Habilidades de escucha activa
- Lenguaje verbal y no verbal
- Comunicación asertiva
- Preguntas efectivas y sondeo
- Gestión de emociones y empatía

Módulo 5:

- Casos Prácticos y Simulaciones
- Análisis de casos reales de negociación
- Simulaciones de negociación colectiva
- Evaluación de resultados y feedback
- Aprendizaje de lecciones de casos prácticos
- Mejora continua en la negociación

Módulo 6:

- Negociación Internacional y Multicultural
- Diferencias culturales en la negociación
- Estrategias para negociaciones internacionales
- Barreras lingüísticas y culturales

y mucho más...

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