

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas de negociación utilizando el enfoque colaborativo del Método Harvard, centrado en los intereses, la generación de opciones y la búsqueda de acuerdos mutuamente beneficiosos.



Objetivos específicos

- Comprender los principios fundamentales del método de negociación Harvard.
- Desarrollar habilidades para identificar intereses y generar opciones de mutuo beneficio.
- Aplicar técnicas 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: Introducción a la Negociación

Contenidos:

¿Qué es una negociación?

Tipos de negociación: distributiva vs. integrativa

Principios básicos del Método Harvard

El papel de la comunicación en la negociación

Actividades:

Dinámica: Negociación simulada con enfoque competitivo vs. colaborativo

Foro: Experiencias previas negociando

Módulo 2: Principios del Método Harvard

Contenidos:

Separar las personas del problema

Enfocarse en los intereses, no en las posiciones

Inventar opciones de mutuo beneficio

Insistir en usar criterios objetivos

Actividades:

Análisis de caso: Aplicación de los 4 principios

Role playing: Simulación de negociación con feedback

Módulo 3: Preparación para la Negociación

Contenidos:

Cómo preparar una negociación paso a paso

El poder de la información

BATNA: Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado

Estrategias para definir objetivos claros

Actividades:

Taller práctico: Diseño de tu BATNA personal

Plantilla de planificación de negociación

Módulo 4: La Negociación en la Práctica

Contenidos:

Fases de la negociación: preparación, interacción, cierre y seguimiento

Técnicas para el manejo de objeciones y conflictos

Escucha activa y lenguaje corporal

Tácticas comunes y cómo enfrentarlas

Actividades:

Ejercicio: Simulación con escenarios reales del entorno laboral

Evaluación de desempeño en negociación grabada (opcional)

Módulo 5: Ética, Cultura y Negociaciones Difíciles

Contenidos:

Ética en la negociación

Diversidad cultural y estilos de negociación

Cómo abordar negociaciones difíciles o con poder desigual

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