



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN BASADAS EN EL MODELO DE HARVARD

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades de negociación efectivas basadas en el modelo de Harvard para lograr acuerdos beneficiosos. Aplicar técnicas avanzadas de negociación en entornos corporativos. Fomentar la cooperación y el entendimiento mutuo entre las partes involucradas.



Objetivos específicos

- Entender los principios fundamentales del modelo de negociación de Harvard. Aplicar estrategias de negociación colaborativas. Mejorar la capacidad de comunicación 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 Las Técnicas De Negociación

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Principios básicos del modelo de Harvard.

El concepto de BATNA.

Identificación de intereses y posiciones.

Diferencias entre negociación integrativa y distributiva.

Actividad práctica: Dinámica de roles para practicar la identificación de intereses.

Módulo 2

Preparación Para La Negociación

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Análisis de la situación de negociación.

Definición de objetivos claros.

Estrategias para la recopilación de información.

Evaluación de alternativas posibles.

Actividad práctica: Taller de preparación de una negociación real.

Módulo 3

Desarrollo De Estrategias De Negociación

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Diseño de estrategias cooperativas.

El uso de anclajes en la negociación.

Técnicas de persuasión efectivas.

La importancia de la comunicación no verbal.

Actividad práctica: Simulación de negociación para aplicar estrategias.

Módulo 4

Gestión De Conflictos En La Negociación

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Identificación de fuentes de conflicto.

Técnicas de resolución de conflictos.

El papel de la empatía en la negociación.

Manejo de emociones durante la negociación.

Actividad práctica: Caso de estudio para resolver un conflicto en negociación.

Módulo 5

Cierre Y Seguimiento De La Negociación

Duración: 2 horas

Contenidos:

Técnicas para el cierre exitoso.

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