



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades para negociar de manera efectiva utilizando estrategias y tácticas adecuadas en diferentes contextos de negociación.



Objetivos específicos

- Comprender los elementos clave de una negociación exitosa. Identificar las diferentes fases del proceso de negociación. Aplicar técnicas efectivas para manejar conflictos y alcanzar acuerdos.



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

Fundamentos De La Negociación Efectiva

Contenidos:

Definición y tipos de negociación.

Elementos clave de una negociación.

Habilidades esenciales del negociador.

Errores comunes en una negociación.

Actividad práctica: Análisis de un caso de estudio sobre una negociación fallida y propuestas de mejora.

Módulo 2

Estrategias Y Tácticas De Negociación

Contenidos:

Estrategias básicas de negociación.

Tácticas para influir y persuadir.

Negociación integrativa vs. distributiva.

Identificación de intereses y posiciones.

Actividad práctica: Role-playing para aplicar estrategias en un escenario de negociación simulado.

Módulo 3

Comunicación Efectiva En La Negociación

Contenidos:

Importancia de la comunicación en la negociación.

Técnicas de escucha activa.

Lenguaje corporal y su impacto.

Manejo de objeciones y conflictos.

Actividad práctica: Simulación de negociación enfocada en mejorar la comunicación verbal y no verbal.

Módulo 4

Cierre Y Seguimiento De Acuerdos

Contenidos:

Fases del cierre de una negociación.

Técnicas para cerrar acuerdos efectivos.

Seguimiento y mantenimiento de relaciones.

Evaluación de resultados y aprendizaje.

Actividad práctica: Taller para desarrollar un plan de acción post-negociación y seguimiento de acuerdos.

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