

CÓDIGO SENCE 1238026788	DURACIÓN 30 horas	MODALIDAD e-Learning	VALOR POR PERSONA \$120.000
----------------------------	----------------------	-------------------------	--------------------------------

DIRIGIDO A

Profesionales de cualquier sector y nivel que quieran aprender a negociar de manera efectiva en el entorno, con especial énfasis en Supervisores, Jefes, Coordinadores, en general puestos que mantienen personal bajo su cargo. Cargos de contacto permanente con usuarios internos/externos y o clientes.

DESCRIPCIÓN

Con este curso profesional, el alumno aprenderá el concepto de negociación, abarcando aspectos como las competencias de un buen negociador, la planificación de estrategias, las tácticas de negociación, así como la importancia del cierre de la negociación y su influencia en futuras negociaciones.

COMPETENCIA A LOGRAR

Al finalizar el curso, el participante será capaz de aplicar técnicas de negociación efectiva que permita el cierre exitoso de acuerdos entre clientes internos y/o externos de la empresa, según las necesidades de la organización.

METODOLOGÍA

El programa de capacitación tiene una **duración de 30 horas totales**, las cuales se dividen en **2 módulos**. Durante el desarrollo de este curso, el participante:

- Realizará un proceso de **autoaprendizaje** mediante la navegación de **presentaciones multimedia interactivas** con los contenidos de cada módulo, a través del acceso al aula virtual desde un computador, Tablet, o teléfono celular con conexión a internet.
Los contenidos se presentan a través de mapas conceptuales, presentaciones interactivas, videos explicativos, actividades de aprendizaje y test de autoevaluación. Los recursos descargables quedan en poder del participante.
- Aplicará lo aprendido** al realizar **actividades de aprendizaje**, las cuales cuentan con retroalimentación automatizada.
- Realizará una autoevaluación y refuerzo de su aprendizaje** mediante actividades de autoevaluación interactivas, así como el acceso al mapa conceptual de cada unidad, e información clave contenida en la versión PDF de cada unidad.
- Profundizará en los temas que sean de su interés** mediante el acceso a **material complementario optativo**, que se dispondrá en el aula virtual en el menú "Recursos".

CONTENIDO

Módulo 1. La Negociación en el Ámbito Laboral

- Entorno Laboral.
 - ¿Qué es Negociar?
 - El Proceso de la Negociación.

- Fase de preparación.
 - Fase de negociación.
 - Fase de cierre.
- 1.3. Negociaciones en el Ámbito Laboral.
 2. Habilidades Clave del Negociador.
 - 2.1. El ideal de negociador.
 - 2.2. Competencias del negociador eficaz.
 - 2.3. Negociar como un niño.
 - 2.4. La confianza y la honestidad en la negociación.
 3. Influencia del Poder.
 - 3.1. El origen del poder.
 - 3.2. Consejos para aumentar tu poder.
 - 3.3. La información es poder.
 - 3.4. Comportamientos que dan poder.

Módulo 2. El Proceso de Negociación

1. Objetivos de la Negociación.
 - 1.1. El resultado de una negociación.
 - 1.2. Cómo debe ser un objetivo.
 - 1.3. Dimensiones en una negociación.
 - 1.4. El MAPAN y la ZOPA.
2. Estrategias de Negociación.
 - 2.1. Negociar en tres dimensiones.
 - 2.2. Tipos de negociación.
 - 2.3. El método Harvard.
3. Tácticas Negociadoras.
 - 3.1. Introducción a las tácticas negociadoras.
 - 3.2. Tácticas de presión.
 - 3.3. Tácticas posicionales.
4. El Cierre de una Negociación.
 - 4.1. El cierre de la negociación.
 - 4.2. La formalización del acuerdo.
 - 4.3. Ejecución y seguimiento del acuerdo.