

Presentación Curso:

TÉCNICAS DE ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION- 24 HORAS MODALIDAD E-LEARNING

ORGANISMO TECNICO ACREDITADO POR :



REGISTRO 48573

ORGANISMO TECNICO CERTIFICADO POR :



REGISTRO 524

OTEC INNOVACION CAPACITACIONES EIRL

INDEPENDENCIA Nº 647 OF.108 – Fono: +56932856217 - E-mail: info@innovacioncapacitaciones.cl

CHILLÁN

Temario	
Nombre del curso	TECNICAS DE ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION
Nro. de horas	24 horas pedagógicas
Objetivos del curso	<p>Al finalizar el curso, los participantes estarán en condiciones de Aplicar Estrategias de Negociación y Manejo de Conflicto en un Proceso de Negociación y el logro de los intereses de las organizaciones y consenso en la negociación para las partes.</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar estrategias, habilidades y herramientas para negociar con eficacia en diversas situaciones. 2. Comprender el proceso de negociación, conocer el propio estilo y optimizarlo de manera estratégica
Contenidos	<p>Módulo I: Introducción a la negociación</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. ¿Qué es negociar? 1.2. Aspectos básicos para negociar 1.3. Modalidades de negociación según el tipo de relación con las otras partes <p>Módulo II: Enfoques en la negociación situacional</p> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Variables para determinar el tipo de negociación 2.2. Aspectos a considerar para definir el estilo de negociador 2.3. Cuando negociar en forma competitiva 2.4. Cuando negociar en forma colaborativa 2.5. Cuando negociar en forma acomodativa 2.6. Negociación evitativa 2.7. Negociación a través del compromiso <p>Módulo III: Preparación para la negociación.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3.1. El macroentorno de la negociación - ANÁLISIS SEPT (PESTA) 3.2. Análisis de la industria 3.3. Microentorno <ol style="list-style-type: none"> 3.3.1. Comunicación y credibilidad 3.3.2. Historia y relación 3.3.3. Existencia de terceros que afectan las decisiones 3.4. Naturaleza de la negociación <p>Módulo IV: Negociación estratégica</p> <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Introducción 4.2. Aspectos estratégicos <ol style="list-style-type: none"> 4.2.1. Preparación táctica 4.2.2. Preparación Creativa 4.2.3. Preparación personal 4.3. Aspectos técnicos <ol style="list-style-type: none"> 4.3.1. Negociar intereses 4.3.2. Generando acuerdos creativos 4.3.3. Bases para resolver conflictos 4.3.4. Utilizando el BATNA

	<p>4.4. Articulando Propuestas</p> <p>Módulo V: Resolución de conflictos</p> <p>5.1. Conceptos claves para manejar las diferencias 5.2. Sugerencias para resolver problemas específicos con negociadores efectivos</p> <p>Módulo VI: Pensamiento Estratégico</p> <p>6.1. La negociación como proceso de resolución de problemas 6.1.1. Variables claves de la negociación 6.2. Cómo encarar conductas que incomodan 6.2.1. El Aislado 6.2.2. El Peleador 6.2.3. El funcionario 6.2.4. El Especialista 6.2.5. El Innovador 6.3. Pautas de preparación para la negociación estratégica</p> <p>Módulo VII: Consideraciones para negociar en cada situación</p> <p>7.1. Negociando en Procesos de Planificación 7.2. Negociando en Fusiones y Adquisiciones c. Negociando Procesos de Organización 7.3. Inclusión de las personas en las empresas</p>
Programación del curso	- Inicio del Curso: Verificar fechas de inicio en las publicaciones de las ofertas, en nuestros Fanpage de Facebook.
Valor del curso	\$ 30.000
Valor en OFERTA	\$5.000 (Válido por tiempo limitado)
LO QUE DEBES CONSIDERAR	
<ul style="list-style-type: none"> - Es un curso asincrónico, donde manejas tus tiempos de conexión. - Lo anterior, te permite tomar más de uno. - La matrícula y la certificación son gratis - Las ofertas son válidas por tiempo limitado, infórmate de sobre las fechas de vigencia en nuestro Fanpage de Facebook. - En cada curso se incluye el material de lectura descargable y/o Videos. - Existen Foros donde puedes dejar tus dudas, las cuales serán aclaradas por el tutor del curso. - En cada curso se considera la evaluación, que puede ser una prueba final, pruebas por módulos y/o un trabajo. - Tienes tiempo limitado para responder las pruebas y solo tendrás un intento. - En la calificación, se considera el 60% de aprobación. Se aprueba con nota 4.0 o superior (promedio final). - Dispones de 90 días para realizar el curso. - Certificado disponible inmediatamente para descarga, al completar la totalidad de evaluaciones y aprobar el curso. - Una vez iniciado el curso, no te puedes cambiar a otro. - No hay devolución de dinero por la no participación. - Debes tener una conexión a Internet estable, para la realización de las evaluaciones. 	