

## Técnicas de comunicación asertiva y negociación

### Resumen

**Modalidad de Enseñanza:**

A distancia manual

**Horas disponibles:**

100 Hrs.

**Código Sence:**

1238056206

**Dirigido a:**

- Reclutador
- Ejecutivo de ventas
- Consultor
- Director ejecutivo (Ceo)
- Asistente ejecutivo
- Jefe de departamento
- Gerente de atención al cliente
- Analista de Negocios.

**Objetivos Generales:**

- Aplicar técnicas de comunicación asertiva y negociación en el entorno laboral

### Descripción

Este curso de Técnicas de Comunicación Asertiva y Negociación está meticulosamente diseñado para dotar a profesionales con las competencias clave que son esenciales en el mundo empresarial contemporáneo. El curso transforma la confianza comunicativa y las habilidades de negociación de los participantes a través de un enfoque integral que combina teoría sólida con aplicaciones prácticas. Al final del curso, los participantes no solo habrán mejorado sus habilidades de comunicación y negociación, sino que también estarán preparados para liderar conversaciones y negociaciones críticas que puedan influir en el crecimiento y el éxito de su organización.

### Contenidos

**Módulo 1: Fundamentos de la Comunicación Asertiva**

- Importancia de la autoestima en la asertividad.
- Autoconocimiento y autorespeto.
- Estilos de comunicación: pasivo, agresivo y asertivo.
- Técnicas asertivas básicas.

**Objetivos módulo 1**

Identificar los conceptos básicos de la comunicación de acuerdo a sus características.

**Módulo 2: Elementos verbales y no verbales en la comunicación**

- Aspectos verbales de la comunicación asertiva
- Aspectos no verbales y lenguaje corporal
- Comunicación efectiva en diferentes contextos

**Objetivos módulo 2**

- Distinguir los elementos verbales y no verbales en la comunicación asertiva.

**Módulo 3: Resolución de conflictos y negociación**

- Introducción a la negociación
- Estrategias y tácticas de negociación
- Resolución de conflictos y mediación
- Detectar y manejar manipulaciones

**Objetivos módulo 3**

- Aplicar técnicas de negociación para la resolución de conflictos según su relevancia en distintos contextos

**Módulo 4: Negociación interpersonal y en el ámbito laboral**

- Negociación en el ámbito personal
- Negociación en el ámbito laboral
- Técnicas de persuasión e influencia
- Casos de estudio y simulaciones

**Objetivos módulo 4**

- Aplicar técnicas de persuasión y negociación considerando casos de estudio y simulaciones.

## Técnicas de comunicación asertiva y negociación



### Módulo 5: Evaluación y mejora continua

- Autoevaluación y feedback
- Herramientas para la mejora continua
- Desarrollo de un plan de acción personal



### Objetivos módulo 5

Emplear métodos de autoevaluación y feedback considerando áreas de mejora.