

## Técnicas de Negociación Efectiva

### Resumen

**Modalidad de Enseñanza:**  
Presencial

**Horas disponibles:**  
8 Hrs.

**Código Sence:**  
1238091408

**Objetivos Generales:**  
Aplicar técnicas de negociación de acuerdo a situaciones de conflicto en el ámbito laboral.

### Descripción

Este curso presencial está diseñado para profesionales y líderes que desean perfeccionar sus habilidades en la negociación y manejo de situaciones de conflicto con éxito. A través de cuatro módulos, los participantes aprenderán los fundamentos esenciales de la negociación, aplicarán estrategias avanzadas, y desarrollarán las competencias necesarias para negociar de manera efectiva en diversos contextos laborales. Al finalizar, los participantes estarán capacitados para aplicar técnicas de mediación y estrategias de cierre, con el objetivo de alcanzar acuerdos sostenibles y fortalecer las relaciones laborales.

### Contenidos



#### Módulo 1: Fundamentos de la negociación

- Definición y tipos de negociación
- Principios y estrategias claves
- Preparación para la negociación



#### Objetivos módulo 1

Identificar los principios de una negociación efectiva según su tipo.



#### Módulo 2: Estrategias avanzadas de negociación

- Técnicas de negociación distributiva e integrativa
- Gestión de emociones en la negociación
- Solución de problemas en las negociaciones complejas



#### Objetivos módulo 2

Aplicar técnicas avanzadas en la negociación de acuerdos.



#### Módulo 3: Negociación en conflictos

- Negociación en situaciones de conflicto
- Mediación y resolución de disputas
- Estrategias para mantener la relación a largo plazo



#### Objetivos módulo 3

Aplicar técnicas de mediación de acuerdo a situaciones de conflicto en el ámbito laboral.



#### Módulo 4:

- Técnicas de cierre efectivo
- Evaluación del proceso de negociación
- ¿Cómo mantener la relación a largo plazo?



#### Objetivos módulo 4

Aplicar estrategias de cierre en una negociación considerando la evaluación del proceso.