



CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL CURSO

Categoría: Liderazgo

Duración: 40 minutos

Formato: eLearning-Mobile HTML5 (SCORM 1.2)

Descripción: La negociación y el manejo de conflictos dentro de las organizaciones consiste en la implementación de una serie de procesos esenciales y permanentes, cuya gestión resulta de vital importancia si se quiere lograr el consenso entre las partes y desarrollar relaciones sanas.

Objetivo: Conocer estrategias, técnicas y herramientas para desarrollar capacidades de negociación apropiadas.



CONTENIDO TEMÁTICO

Contenidos:

Tema 1. Introducción

1. Presentación

Tema 2. Conocer la negociación a profundidad

1. Objetivos, fases y estilos de la negociación
2. Otros aspectos de la negociación

Tema 3. Factores importantes para una negociación exitosa

1. Técnicas, estrategias y tácticas en la negociación
2. Capacidades para la negociación

Tema 4. Casos

1. Casos de análisis

Tema 5. Cierre

1. Repaso
2. Evaluación

Objetivos específicos:

Identificar los objetivos, las fases, los estilos y otros aspectos básicos de la negociación

Describir los factores, las técnicas, las estrategias y las capacidades para negociar de manera adecuada