



CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL CURSO

Categoría: Liderazgo

Duración: 1,5 horas.

Formato: eLearning-Mobile HTML5 (SCORM 1.2).

Descripción: La negociación y el manejo de conflictos dentro de las organizaciones son una serie de procesos esenciales y permanentes, cuya gestión se vuelve esencial si se quiere tener una empresa sana y con un desarrollo integral.

Objetivo: Identificar la importancia que tienen la negociación y el manejo de conflictos como elementos básicos en una gestión adecuada, a fin de que alcancen su desarrollo integral.



CONTENIDO TEMÁTICO

Contenidos:

Tema 1. Conociendo la negociación a profundidad

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

Tema 2. Factores importantes para tener una negociación exitosa

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

Tema 3. Algunos casos para aprender

1. Casos

Tema 4. Evaluación

1. Repaso del curso
2. Evaluación sumativa

Objetivos específicos:

Mostrar los objetivos, fases, estilos y otros aspectos de la negociación.

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

Utilizar los nuevos conocimientos para resolver situaciones o casos relacionados con la negociación y el manejo de conflictos.

Evaluar el nuevo aprendizaje por medio de repaso y una evaluación sumatoria que le permitirán medir su aprendizaje.

