

Curso online ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN PARA EL MANEJO DE CONFLICTOS



PRESENTACIÓN

TELEDUC, Centro de vanguardia en educación a distancia de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

FUNDAMENTACIÓN Y DESCRIPCIÓN GENERAL

Este curso surge en respuesta a la demanda de empresas y personas por desarrollar competencias en técnicas de negociación. El objetivo es ofrecer a los participantes una formación en el proceso de negociación que considera las diferentes estrategias para lograr acuerdos beneficiosos y construir relaciones duraderas. Este curso les brindará una mirada actual respecto de las habilidades que se deben desarrollar para administrar modelos que permitan negociar de manera exitosa y manejar eficazmente los conflictos en contextos personales y laborales.

DIRIGIDO A / PÚBLICO OBJETIVO

Jefe(a)s de área de recursos humanos, supervisores(as) de personal, ejecutivo(a)s y administrativo(a)s implicados en la negociación y gestión laboral de la empresa.

METODOLOGÍA Y CERTIFICACIÓN

El curso es 100% e-Learning y utiliza metodología basada en el constructivismo, en donde el alumno es actor principal de su propio aprendizaje.

Duración: 30 horas cronológicas - 4 semanas

Certificación: Nuestros alumnos, al aprobar, reciben una certificación de la Universidad Católica.



Objetivos específicos y contenidos



Módulo 1:

El Proceso de la Negociación



Objetivo específico:

Identificar los elementos, estructura y etapas del proceso de negociación.

Contenidos:

- ✓ Concepto de negociación
- ✓ Elementos de la negociación
- ✓ Estructura y etapas de la negociación



Módulo 2:

Los Modelos de Negociación



Objetivo específico:

Distinguir los principales modelos de negociación y su aplicación contextual.

Contenidos:

- ✓ Modelo Competitivo:
 - Elementos y características
 - Contextos en que se utiliza
- ✓ Modelo Cooperativo:
 - Elementos y características
 - Contexto en que se utiliza



Módulo 3:

Habilidades del Negociador



Objetivo específico:

Utilizar habilidades comunicacionales y de manejo del poder para lograr acuerdos eficientes, que generen valor a las partes.

Contenidos:

- ✓ Las estrategias para abordar una negociación:
 - Cuando evadir, competir, transgredir, ceder, cooperar.
- ✓ Habilidades comunicacionales:
 - Manifestación asertiva de los intereses.
 - Obtención de información mediante la indagación.
 - El arte de hacer preguntas.
 - Tres tipos de escucha.
 - Manejo de las emociones.
- ✓ Habilidades de manejo del poder:
 - Gestión del poder, de la persuasión y de influencia en la mesa de negociación.
- ✓ Negociación asimétrica



Módulo 4:

Ética de la Negociación



Objetivo específico:

Aplicar los principios y valores éticos de la negociación.

Contenidos:

- ✓ Principios y valores en la negociación
- ✓ Límites éticos de la negociación