

# Negociación: estrategias para enfrentar el conflicto



# Negociación: estrategias para enfrentar el conflicto

## Detalle del Curso

---

**Fecha de inicio:**

**Fecha de término:**

**Modalidad:** Online

**Area:** Marketing y gestión de negocios

**Tipo:** Curso

**Nivel:** Básico

**Duración:** 30 horas cronológica /

## Descripción

---

Teniendo como premisa que el conflicto es parte de la vida en sociedad y que muchas personas no tienen los conocimientos y habilidades necesarias para abordarlo.

El curso ofrecido permitirá adquirir herramientas para planificar y ejecutar una negociación exitosa, abordando diferentes escenarios de negocio.

Al final del curso, se espera que los participantes sean capaces de determinar los elementos de la negociación y seleccionar la estrategia negociadora óptima.

## Dirigido a

---

A toda persona, profesional o administrativo, del ámbito público o privado, que participe, directa o indirectamente, en cualquier tipo de negociación.

## Módulos y contenidos

---

### Módulo 1

#### Conflicto y confianza

##### Contenidos

- Concepto de conflicto, características y dimensiones
- Crisis de confianza y su importancia
- Comunicación en la gestión de problemas
- Habilidades de un negociador experto

### Módulo 2

#### Estrategias y anatomía de negociación

##### Contenidos

- Elementos de la negociación
- Estrategias negociadoras
- Anatomía 1: Intereses y posiciones
- Anatomía 2: Alternativas y opciones
- Anatomía 3: Legitimidad, compromisos, comunicación y relación

## Módulos y contenidos

---

### Módulo 3

#### Ética en la negociación y preparación

##### Contenidos

- El poder en la negociación
- Dilemas éticos en la negociación
- Tácticas aceptables y no aceptables
- Árbol ético
- Conversaciones difíciles
- Estructura de preparación

### Módulo 4

#### Rangos de la negociación y cierre

##### Contenidos

- Rangos de negociación: Identificación y análisis
- Punto de partida, objetivo y retirada
- Técnica del tejo pasado
- Separar a las personas del problema
- Contraofertas y regateo
- Estrategias cooperativas de cierre
- Formalización del acuerdo

## Equipo docente

---



### **Cristián Saieh**

---

#### **Jefe de programa / Profesor**

Abogado UC, MBA, Universidad Pontificia Comillas, (ICADE), España. Se especializó en negociación en Stanford University y en University of Washington. Director del Programa de Negociación UC y profesor adjunto de la Facultad de Derecho UC.



### **Camila Leyton**

---

#### **Profesora**

Abogada UC. Diplomado en Negociación con mención en negociación estratégica avanzada y liderazgo y mención en mediación.



### **Ariel Fritz**

---

#### **Tutor**

Ariel Fritz es abogado, coordinador académico del Programa de Negociación UC.

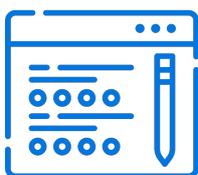
## Metodología y certificación

---



### Metodología

El curso es 100% online y utiliza metodología basada en el constructivismo, en la cual el estudiante es el actor principal de su propio aprendizaje.



### Evaluación

Al final de cada módulo, el alumno realizará una evaluación en línea de los contenidos estudiados. Además, elaborará un trabajo final de aplicación.



### Certificación

Los alumnos que cumplan las exigencias del programa recibirán un certificado de aprobación otorgado por la Pontificia Universidad Católica de Chile.

## ¿Porqué elegir Teleduc para capacitar?

---

### **Compromiso con la calidad**

N°1 de habla hispana en Latinoamérica Ranking QS 2024 y certificada bajo la NCh 2728.

### **Proceso de mejora continua**

Revisamos sistemáticamente nuestros cursos para asegurar que se cumplan nuestros estándares de calidad.

### **Diseño de cursos acorde a tus necesidades**

Diseñados por expertos en educación a distancia, nuestros cursos presentan contenidos teóricos y prácticos para aplicarlos a situaciones concretas.

### **Cobertura nacional e internacional**

Accederás a la plataforma educativa virtual desde cualquier lugar con conectividad a internet sin importar tu ubicación geográfica.

### **Efectividad y flexibilidad**

Las actividades se desarrollan en forma 100% remota, lo que permite entregar flexibilidad en los horarios, de esta manera podrás distribuir tu tiempo y ser autónomo en tu proceso de aprendizaje.

### **Más de 40 años de experiencia**

Somos la institución con mayor experiencia en educación a distancia de Latinoamérica.

### **Sistema tutorial**

El proceso de enseñanza-aprendizaje se acompaña de un tutor, quien tendrá un rol de mediador y facilitador.

### **Certificación UC**

Al realizar el curso nuestros alumnos reciben una certificación de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

## Admisión y matrículas

---

### Proceso de matrícula

Valor pesos: \$168.000\*

Valor dólar: \$88 dólares\*

Web Pay Tarjeta de Crédito

Web Pay Tarjeta de Débito – RedCompra.

**(\*) Precio válido solo por el día 21/11/2024.**

Este programa requiere un número mínimo de matriculados para dictarse y puede sufrir cambios tanto en la programación como en el cuerpo docente, por razones de fuerza mayor.

### Requisitos de aprobación

Para la aprobación del curso, el alumno debe haber obtenido al menos la calificación mínima (4.0) en su promedio ponderado de las actividades evaluadas. Los alumnos que aprueben las exigencias del programa recibirán un certificado de aprobación otorgado por la Pontificia Universidad Católica de Chile. Nota: Las personas que no cumplan con el requisito de aprobación no recibirán ningún tipo de certificación.

---