

Nombre Curso	Técnicas de Negociación		
Duración	16 Horas	Cantidad Mínima	10 Personas
Objetivo General	Formar recursos humanos que logren comprender y aprender los principios y técnicas de negociación para crear habilidades en el alumno que faciliten la resolución de conflictos, aprovechamiento de oportunidades y toma de decisiones. El alumno deberá ser capaz de fundamentar sus argumentos en las proposiciones que presente y saber expresarlas y defenderlas tanto en un ambiente de negocios nacional como internacional.		

Programa Curso	
Objetivos Específicos / Módulos	Contenidos
Módulo 1: Negociación y solución de conflictos	<ul style="list-style-type: none"> • Que es negociar • Solución de conflictos • Negociaciones intrapersonales e interpersonales • Negociación organizacional • Negociaciones interpersonales
Módulo 2: Proceso de la negociación	<ul style="list-style-type: none"> • Definición del problema • Acopio de la información • Fijación de objetivos • Calificación de alternativas y su ordenamiento • Conflicto percibido y/o sentido • Comportamiento manifiesto
Módulo 3: Tipos de negociación	<ul style="list-style-type: none"> • Según los participantes • Según los asuntos a negociar • Según sus efectos • Múltiples intereses
Módulo 4: Ambiente de la negociación	<ul style="list-style-type: none"> • Clima de Confianza. • Presencia de emociones. • Limitaciones históricas, culturales y sociales. • Limitaciones éticas y legales
Módulo 5: Cursos de la negociación	<ul style="list-style-type: none"> • La comunicación • Escuchar y Comprender • Descubrir intereses subyacentes • Ampliar opciones o alternativas. • Preguntar porque si o porque no
Módulo 6: Técnicas de negociación	<ul style="list-style-type: none"> • Negociando rudo. • Negociando con poder. • Negociación posicional. • Negociación de intereses • Técnicas del mini-max

	<ul style="list-style-type: none">• Alternativas de beneficio mutuo<ul style="list-style-type: none">- Método perder – perder- Método ganar – ganar- El análisis transaccional• Negociar significa beneficios y evita crisis
--	---

Observaciones:

La metodología aplicada al curso, consiste en exposiciones, ejercicios en grupos pequeños, dramatización, presentaciones, demostraciones, mesas redondas y experiencias estructuradas.