

Curso Aplicación de técnicas de Negociación

E-Learning



OBJETIVOS DEL CURSO:

Al término del Curso, el participante estará en condiciones de:

Reconocer técnicas de negociación para resolver situaciones laborales conflictivas

REQUISITOS DE INGRESO:

1. FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN:

- 1.1 Qué son los conflictos. Cómo se mide el éxito de una negociación.
- 1.2 La credibilidad personal. Habilidades de Influencia. El lenguaje corporal durante la negociación. Asertividad.
- 1.3 Cómo matar la comunicación con la discusión. Técnicas para manejar la propia ira y la del otro negociador.

2. ENFOQUE DE LA NEGOCIACIÓN:

- 2.1 Que son las posiciones. Qué lleva a las personas a adoptar una determinada posición.
- 2.2 Cómo conocer las posiciones y cómo conocer sus intereses.
- 2.3 La indagación como clave. Diferentes tipos de preguntas (contexto, situación, etc.)
- 2.4 Enfoque duro y blando.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Asistencia Mínima 50%
(Escala de 0 a 100%)

Nota Mínima 4.0
(Escala de 1.0 a 7.0)

Certifica:

UNIVERSIDAD DE
SANTIAGO DE CHILE

FACULTAD DE INGENIERÍA

CENTRO DE CAPACITACIÓN
INDUSTRIAL C.A.I.



UNIVERSIDAD
DE SANTIAGO
DE CHILE

Visita nuestro sitio web



www.cai.usach.cl

