

24

HORAS

CLASE SÍNCRONO

## CURSO

# Negociación Estratégica para la Consolidación de Relaciones y el Cumplimiento de Metas

### PÚBLICO OBJETIVO

Profesionales y colaboradores que requieren negociar en contextos internos y externos, especialmente en áreas comerciales, operaciones, recursos humanos, compras, atención al cliente y coordinación de equipos.

### REQUISITOS DE INGRESO

Experiencia básica en relaciones interpersonales y comunicación organizacional.  
Deseable experiencia en participación de reuniones, trabajo en equipo o trato directo con clientes o proveedores.



FACULTAD DE  
INGENIERÍA

**CAIUSACH**

CAPACITACIÓN CON SENTIDO

# MÓDULOS Y CONTENIDOS

MÁS INFORMACIÓN EN  
[WWW.CAIUSACH.CL](http://WWW.CAIUSACH.CL)

## Módulo 1: Principios y fundamentos de la negociación

- ¿Qué es negociar? Negociación como proceso estratégico.
- Modelos y estilos de negociación: competitivo, colaborativo, acomodativo, evitativo, comprometedor.
- Preparación para la negociación: objetivos, contexto y variables.
- Introducción a BATNA, ZOPA y mapa de intereses.

**Competencias a desarrollar:** El participante conocerá las bases conceptuales de la negociación, identificará su estilo predominante y adquirirá herramientas para prepararse estratégica y emocionalmente frente a diversos escenarios de negociación.



## Módulo 2: Comunicación efectiva y gestión emocional en la negociación

- Habilidades comunicacionales clave: asertividad, escucha activa, manejo del silencio, lenguaje corporal.
- La importancia de la emocionalidad en la negociación: regulación emocional, empatía y lectura del otro.
- Técnicas de influencia, persuasión y storytelling.
- Taller práctico: simulación de conversaciones difíciles.

**Competencias a desarrollar:** El participante aplicará estrategias de comunicación efectiva y regulación emocional para fortalecer su capacidad de influencia y conexión durante negociaciones complejas o con alto nivel de tensión.

## Módulo 3: Negociación en contextos internos y externos

- Negociar con colegas, jefaturas, equipos y otras áreas (cliente interno).
- Negociar con proveedores, clientes, socios (cliente externo).
- Manejo de conflictos, intereses contrapuestos y relaciones de poder.
- Estudio de casos reales y simulaciones grupales con retroalimentación.

**Competencias a desarrollar:** El participante diferenciará estrategias según el tipo de contraparte, aplicará tácticas para abordar conflictos y diseñará acuerdos beneficiosos considerando objetivos organizacionales y relaciones de largo plazo.



# MÓDULOS Y CONTENIDOS

## Módulo 4: Evaluación de procesos de negociación y plan de mejora

- Análisis de resultados y lecciones aprendidas de negociaciones anteriores.
- Identificación de errores comunes y zonas de mejora.
- Indicadores de efectividad de una negociación.
- Diseño de planes de mejora personal y profesional en habilidades de negociación.

**Competencias a desarrollar:** El participante será capaz de evaluar críticamente sus propias prácticas de negociación, establecer indicadores de mejora y definir acciones para su crecimiento estratégico en entornos laborales.



# MÓDULOS Y CONTENIDOS

## Metodología de Capacitación Síncrona

La metodología de capacitación síncrona, con clases en vivo y acceso a la grabación de las clases dictadas por el relator está diseñada para desarrollar y fortalecer competencias clave en los trabajadores. La fortaleza de esta metodología está dada por:

- **Interacción en tiempo real:** Sesiones en vivo con el profesor para resolver dudas y recibir retroalimentación inmediata.
- **Flexibilidad:** Acceso a grabaciones para repasar contenido en cualquier momento.
- **Entorno:** Moodle centraliza recursos, facilita el seguimiento y la autoevaluación.
- **Colaboración entre equipos distribuidos:** Fomenta el intercambio de ideas y el aprendizaje colaborativo entre trabajadores en distintas ubicaciones geográficas.

Esta metodología combina las ventajas del aprendizaje en tiempo real y la flexibilidad del acceso a contenido grabado. Las sesiones en vivo proporcionan interacción directa con el profesor, similar a la capacitación presencial, fomentando la participación activa y la resolución inmediata de dudas. Al mismo tiempo, el acceso a las grabaciones permite a los trabajadores repasar y profundizar en los contenidos a su propio ritmo, sin limitaciones geográficas ni de horarios.

Esto garantiza una capacitación eficiente y flexible, adecuada para empresas con equipos distribuidos o con agendas laborales exigentes.

### Asistencia mínima

75% (Escala de 0 a 100%)

### Nota Mínima

4.0 (Escala de 1.0 a 7.0)

Al término del curso el participante que apruebe el Sistema de Evaluación recibirá un Certificado de Capacitación otorgado por

CENTRO DE CAPACITACIÓN INDUSTRIAL  
C.A.I

FACULTAD DE INGENIERÍA  
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE



SISTEMA DE  
EVALUACIÓN



FACULTAD DE  
INGENIERÍA

CAIUSACH

CAPACITACIÓN CON SENTIDO