



video bienvenida



módulo 1 e-learning



módulo 2 e-learning



módulo 3 e-learning



módulo 4 e-learning



módulo presencial

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA. ACUERDOS EXITOSOS A TRAVÉS DE LA NEGOCIACIÓN EFECTIVA

## > CONTEXTO

Los legítimos conflictos y tensiones entre las personas son inevitables y están presentes en todos los dominios de nuestra existencia y de las organizaciones.

De esta manera, surge la necesidad de interpretar el fenómeno de la negociación como una actividad humana que aprendemos y desarrollamos a lo largo de nuestras vidas y que se sostiene en la construcción de un espacio de relaciones efectivas, saludables y confiables en el futuro.

En este contexto, las empresas deben contar con equipos y colaboradores que gestionen exitosamente procesos de negociación con clientes, proveedores, equipos, etc. aplicando estrategias de acuerdos colaborativos junto con habilidades comunicacionales y emocionales que fortalezcan los vínculos de confianza en el futuro, aportando al logro de los resultados empresariales.

## > OBJETIVO DEL CURSO

Fortalecer la efectividad y gestión exitosa en procesos de negociación, entregando diversas distinciones conceptuales junto con habilidades comunicacionales y emocionales que fortalezcan los vínculos de confianza y contribuyan a la resolución colaborativa de los conflictos.

## > ESTE CURSO TE PREPARA PARA

- Identificar el fenómeno del conflicto y la negociación.
- Distinguir las principales características y etapas en un proceso de negociación.
- Identificar las habilidades comunicacionales y emocionales de un negociador efectivo.
- Tener presente las diferentes estrategias negociadoras para resolver conflictos.
- Conocer el Modelo de Harvard como estrategia colaborativa de negociación.



Profesora

**CECILIA HERNÁNDEZ**

Ingeniero Comercial/Contador Auditor, Universidad de Chile, Chile; Diploma en Liderazgo y Transformación Organizacional, Universidad Alberto Hurtado, Chile; Diploma en Gestión de Personas, Universidad Alberto Hurtado, Chile; Coach Ontológico, Escuela Newfield Network.

Cuenta con 20 años de experiencia como Gerente de Personas en empresas privadas y públicas.

Docente del Área Corporativa, FEN/U. Chile con amplia experiencia en coaching ejecutivo, acompañando programas de liderazgo, gestión del cambio, habilidades de inteligencia emocional, negociación, modelos y diccionarios de perfiles por competencias, estudios de clima y sistemas de gestión del desempeño. Además, es Docente de Liderazgo en el Magister de Salud Pública, Facultad Medicina, U. Chile.

## > CONTENIDO CURSO ONLINE

### Módulo 1: El conflicto

- Concepto, origen y fuentes del conflicto.
- El ciclo del conflicto.

### Módulo 2: La negociación

- Conceptos y características básicas de la negociación.
- Etapas del proceso negociador.

### Módulo 3: La Negociación como proceso comunicacional

- Habilidades comunicacionales.
- Habilidades de Inteligencia Emocional.

### Módulo 4: Estrategias negociadoras.

- Estilos de negociación individuales.
- Modelo de Harvard.
- Caso de estudio.

**Valor:** \$280.000

**Horas:** 28 hrs. on line + clase presencial de 4 hrs.

**Fecha inicio:** 26/12/2019

**Fecha término:** 21/01/2020

**Clase presencial:** sábado 25/1/2020 de 9:30 a 13:30 horas

