

NEGOCIACIÓN Y
MANEJO DE CONFLICTOS

Destrezas de Negociación



Disciplina: Estrategias de Negocio	Especialidad: Negociación y manejo de conflictos	Competencia: Negociación y manejo de conflictos
Tipo de actividad: Curso	Duración : 40 horas	Nivel: Medio-avanzado
Acto: Destrezas de Negociación		
Objetivo: Esta sesión de capacitación tiene como objetivo ayudar a las personas a comprender la importancia de la negociación y mejorar sus habilidades comerciales y de negociación personal. Proporcionará a los participantes las habilidades necesarias para que puedan conducir y gestionar negociaciones de manera efectiva.		
A quien va dirigido: Líderes, coordinadores, gerentes de proyectos y profesionistas afines, con interés en ampliar sus conocimientos y competencias en el área de negociación.		
Módulo 1: Descripción general. • Comprender el riesgo en la industria (Análisis PEST)	Módulo 2: Elementos de la preparación exitosa de la negociación• Habilidades de comunicación efectiva• Control emocional• Cerrar el acuerdo• preparación• Establecer una base para el éxito y desarrollar confianza	Módulo 3: Preparación• Metas• Establecer metas• Definir y establecer límites• Siempre hay compensaciones en las negociaciones.
Módulo 4: Habilidades de comunicación exitosa• Escucha activa• Barreras para la escucha activa• claridad• Barreras a la claridad• Lenguaje corporal	Módulo 5: Control Emocional• Gente difícil• Técnicas para abordar personas difíciles Módulo 6: Negociaciones finales• Cerrar el acuerdo• Resumen	Módulo 6: Terminando• Conclusiones y recomendaciones• Revisión del estacionamiento• Lecciones aprendidas• Finalización de los planes de acción y evaluaciones.