

MICROCREDENCIAL EN

Conceptos Fundamentales y Planeación de la Negociación

11 HORAS

COMPETENCIA PARA DESARROLLAR

Analiza las condiciones para romper una negociación y las claves para el éxito.

OBJETIVOS

- Conocer los significados y características de negociación y personalidad.
- Comprender el origen, perspectivas, clasificación y teorías del conflicto.
- Identificar las etapas del proceso de negociación.

BENEFICIOS

- En esta microcredencial el participante conocerá el proceso de la negociación, sus elementos y estrategias; estará en condiciones de actuar de forma asertiva y llegará a acuerdos favorables que le permitan alcanzar un convenio exitoso.

DIRIGIDO A

- Profesionistas interesados en conocer los conceptos y planeación de negociación.

DURACIÓN Y MODALIDAD

11 horas |  Autodirigido

TEMARIO

Módulo	Tema
1	Conceptos fundamentales.
2	Marco de la negociación.
3	Proceso de la negociación.
4	Compromisos y concesiones.
5	Formalización de acuerdos.
6	Establecer objetivos y reconocer fortalezas y debilidades.
7	Herramientas para planear la negociación.
8	Posiciones y rangos.
9	Poder de la negociación.
10	Estrategias.
11	Información: hechos y temas para la negociación.
12	Técnicas.
13	Persuasión.
14	Tipos de negociación.
15	Negociaciones internacionales.