

MICROCREDENCIAL EN

El Arte de la Negociación en Manejo de Conflictos

11 HORAS

COMPETENCIA PARA DESARROLLAR

Analiza las herramientas de negociación en las cuales intervienen el conciliador, el mediador y el árbitro para que el proceso fluya llegando a su término para satisfacción de las partes.

OBJETIVOS

- Analizar la importancia de aplicar las reglas y principios de la negociación.
- Aprender la forma de evitar los errores más frecuentes.
- Comprender los significados de las palabras conciliación, mediación y arbitraje.

BENEFICIOS

- En esta microcredencial el participante conocerá todos aquellos aspectos relevantes en una negociación, así como los errores más frecuentes y las situaciones complejas que tendrá que enfrentar.

DIRIGIDO A

- Profesionistas interesados en conocer los tipos de negociación.

DURACIÓN Y MODALIDAD

11 horas |  Autodirigido

TEMARIO

Módulo

1

2

3

4

5

Tema

Información: hechos y temas para la negociación.

Técnicas.

Persuasión.

Tipos de negociación.

Negociaciones internacionales.