

MICROCREDENCIAL EN

Estrategias y Técnicas de la Negociación

11 HORAS

COMPETENCIA PARA DESARROLLAR

Comprende los diferentes tipos de negociación y estrategias para su implementación.

OBJETIVOS

- **Aprender los significados de las palabras objetivo y temperamento.**
- **Comprender los significados de las palabras comunicación, filtración y lenguaje corporal.**
- **Identificar las negociaciones integrativas y distributivas en el rol que juega el negociador.**

BENEFICIOS

- En esta microcredencial el participante analizará las conductas de impacto como la pasiva, asertiva y agresiva, así como las conductas de temor y de ira; también evaluará sus competencias respecto al enfoque hacia el conflicto y la negociación y conocerá su estilo natural de interacción.

DIRIGIDO A

- Profesionistas interesados en conocer los estrategias de negociación.

DURACIÓN Y MODALIDAD

11 horas |  Autodirigido

TEMARIO

Módulo

1

2

3

4

5

Tema

Establecer objetivos y reconocer fortalezas y debilidades.

Herramientas para planear la negociación.

Posiciones y rangos.

Poder de la negociación.

Estrategias.