

CREDENCIAL EN

# Técnicas de Negociación y Manejo de Conflictos

33 HORAS

## COMPETENCIA PARA DESARROLLAR

Aplica estrategias y técnicas de negociación acordes a las características y contexto de los conflictos que se presentan para resolverlos de manera exitosa.

### OBJETIVOS

- Analizar las condiciones para romper una negociación y las claves para el éxito.
- Comprender los diferentes tipos de negociación y estrategias para poder implementarlas.
- Analizar las diversas tácticas de negociación aplicándolas con el apoyo de un mediador.
- Comprender los diferentes tipos de negociación y estrategias e implementarlas.
- Analizar las diversas tácticas de negociación mediante aplicándolas con el apoyo de un mediador.

## **BENEFICIOS**

- En esta credencial el participante adquirirá la capacidad de identificar los conceptos básicos de la negociación y el desarrollo de su planeación, así como el tipo de conflictos que podrían presentarse en su vida laboral y el manejo de los mismos.

## **DIRIGIDO A**

- Profesionistas interesados en conocer las técnicas de negociación y las estrategias que se necesitan.

## **DURACIÓN Y MODALIDAD**

**33 horas |  Autodirigido**

# TEMARIO

## Módulo

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

## Tema

Conceptos fundamentales.

Marco de la negociación.

Proceso de la negociación.

Compromisos y concesiones.

Formalización de acuerdos.

Establecer objetivos y reconocer fortalezas y debilidades.

Herramientas para planear la negociación.

Posiciones y rangos.

Poder de la negociación.

Estrategias.

Información: hechos y temas para la negociación.

Técnicas.

Persuasión.

Tipos de negociación.

Negociaciones internacionales.