

FICHA TÉCNICA DE CURSO DE CAPACITACIÓN

Nombre del curso				Para inscribirse en el curso, dé clic en la imagen 
"NEGOCIACIÓN"				
Características				
Modalidad	Duración	Mínimo aprobatorio	Acceso	
En línea	20 horas	70/100	Intranet / Internet 24 horas.	
Objetivo del curso		Contenido temático		
Un negociador experto sabe que para lograr escenarios de éxito en una negociación depende de la calidad de la preparación de la misma, ya que difícilmente se logrará lo que se desea si se improvisa. En ese sentido, la preparación de una negociación requiere, entre otras cosas, tiempo para identificar y formular las opciones, alternativas y propuestas basadas en los intereses de las partes involucradas, así como alinear las expectativas y los objetivos.		CAPÍTULO I.- CONCEPTOS BÁSICOS DE NEGOCIACIÓN La negociación. El manejo del conflicto y su resolución a través de la negociación. Prepárese para la negociación. BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement). CAPÍTULO II.- ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN. Cinco habilidades de negociación. El manejo de objeciones y cierre de acuerdos. Identifique las técnicas del otro y recomendaciones.		
		CAPÍTULO III.- TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. Características de los procesos de resolución de conflictos. Algunas tácticas y reglas sencillas de la negociación. Dos instrumentos eficaces de la negociación. Las técnicas de negociación. CAPÍTULO IV.- LA NEGOCIACIÓN A TRAVÉS DE RESOLUCIÓN ALTERNATIVA DE CONFLICTOS. Condiciones para que un conflicto pueda ser sometido a un proceso de resolución alternativa de conflictos. Plan de resolución de conflictos.		