

# PROGRAMA

CÓDIGO SENCE:  
CÓDIGO INTERNO: PEHS04**ÁREA  
PERSONAS**

## NEGOCIACIÓN EFECTIVA

### OBJETIVOS DEL CURSO:

Al finalizar el curso el participante será capaz de adquirir destrezas prácticas en el manejo de la negociación.

### CURSO DIRIGIDO A:

- Gerentes, socios y administrativos que lleven a cabo negociaciones públicas y privadas.
- Compradores y vendedores en cualquier nivel jerárquico.
- Personas que en su ámbito laboral requieran tomar decisiones a través de la negociación.

**16 HORAS**  
Cronológicas

### ● MÓDULO 1 CONCEPTOS Y BASES FUNDAMENTALES DE LA NEGOCIACIÓN EFECTIVA

- Negociación.
- Qué no es una negociación.
- Requisitos para negociar.
- Características del negociador exitoso.

### ● MÓDULO 2 PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN

- Identificar condiciones
- Fijar límites
- Iniciar la negociación
- Generación y aceptación de alternativas
- Cierre de la negociación

### ● MÓDULO 3 LA COMUNICACIÓN

- Habilidades en la escucha activa
- La comunicación verbal
- La comunicación no verbal

### ● MÓDULO 4 ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS EN LA NEGOCIACIÓN

- Presupuesto limitado
- Blanketing
- Bracketing
- Autoridad limitada
- Chico bueno y chico malo
- Aparentar irse
- Engaño deliberado
- Guerra psicológica
- Salami

### ● MÓDULO 5 INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA NEGOCIACIÓN STRATEGIAS Y TÁCTICAS EN LA NEGOCIACIÓN

- Aplicación de la inteligencia emocional
- El conflicto
- Poder y personalidad y su uso en la negociación
- Comportamientos negativos
- Los pecados del negociador

## SERVICIOS RELACIONADOS

## ÁREA PERSONAS



### ● METODOLOGÍA

Curso teórico – práctico, el facilitador presenta las materias mediante un PowerPoint y luego agrupa a los participantes para iniciar talleres prácticos, lúdicos que permiten acercar los ejercicios a la realidad.



### ● DIAGNÓSTICO:

Proceso con el cuál CENFOTECH mide los conocimientos de cada participante previos a una actividad de capacitación. Una vez finalizado, CENFOTECH emite un reporte de resultados a la empresa.



### ● EVALUACIÓN:

Se realiza un control teórico al finalizar el curso, que medirá el nivel de comprensión de los participantes respecto a las normas y reglamentos. Para ello se aplica una prueba de selección múltiple donde la nota será de acuerdo a la escala convencional de 1 a 7. Nota de aprobación 5.



### ● SEGUIMIENTO:

Etapa donde personal de CENFOTECH se percibe en la empresa 3 meses después de finalizada la actividad para identificar el nivel de los participantes en el puesto de trabajo. El instrumento de seguimiento es alternativo y es sugerido por CENFOTECH.