



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y HABILIDADES RELACIONALES

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades de negociación y relaciones interpersonales efectivas para lograr acuerdos beneficiosos en distintos ámbitos.



Objetivos específicos

- Mejorar la comunicación efectiva en situaciones de negociación. Aprender estrategias para lograr acuerdos beneficiosos para todas las partes. Desarrollar habilidades para gestionar conflictos de forma constructiva.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">MÓDULO 1: Introducción a las técnicas de negociación<ul style="list-style-type: none">- Concepto de negociación- Importancia de las habilidades relacionales- Tipos de negociaciónMÓDULO 2: Comunicación efectiva en la negociación<ul style="list-style-type: none">- Escucha activa- Lenguaje no verbal- AsertividadMÓDULO 3: Estrategias de negociación<ul style="list-style-type: none">- Creación de valor- Distribución de valor- Negociación ganar-ganarMÓDULO 4: Manejo de conflictos en la negociación<ul style="list-style-type: none">- Identificación de conflictos- Técnicas de resolución de conflictos- Gestión de emociones en la negociación | |
|--|--|

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl