

***“Negociación
Proactiva”:
Estrategias para
Resolver Conflictos***

CANTIDAD DE HORAS: 4 Horas

PROGRAMA

Fundamentos de la negociación: Se introducen los principios básicos de la negociación, incluyendo técnicas de comunicación, análisis de intereses y búsqueda de soluciones mutuamente beneficiosas.

Estrategias de negociación: Se analizan diferentes enfoques y estrategias de negociación, desde la negociación basada en posiciones hasta la negociación integrativa, permitiendo a los participantes seleccionar la estrategia más adecuada para cada situación.

Gestión de conflictos: Se exploran técnicas para identificar, gestionar y resolver conflictos de manera constructiva, promoviendo la colaboración y el entendimiento mutuo.

Comunicación efectiva: Se enfatiza la importancia de la comunicación clara, empática y asertiva en el proceso de negociación y resolución de conflictos.

Desarrollo de habilidades emocionales: Se aborda el papel de la inteligencia emocional en la negociación y resolución de conflictos, ayudando a los participantes a manejar sus emociones y las de los demás de manera productiva.

Práctica y aplicación: Se proporcionan oportunidades para practicar habilidades de negociación y resolución de conflictos a través de ejercicios prácticos, estudios de caso y simulaciones de situaciones reales.

Al finalizar el curso, los participantes habrán desarrollado una sólida comprensión de los principios de la negociación y la resolución de conflictos, así como habilidades prácticas para aplicar en su vida personal y profesional.