

Herramientas **Comunicacionales** para los procesos de **Negociación**

Cód.Sence: 12-38-0004-62
50 hrs | E - learning

NCh | Design, Commercialization
2728 | and Distance Training Services
2015

■ Descripción del **Curso**

El mercado actual exige el desarrollo y aplicación de habilidades y herramientas que permitan lograr efectividad y con ello, el cumplimiento

de las metas. Mediante la detección de necesidades realizada en el año 2013, identificamos la necesidad de potenciar en los trabajadores que realizan funciones administrativas y de recursos

humanos una mirada actual respecto de los conocimientos y herramientas que deben adquirir y desarrollar para potenciar las habilidades tendientes a manejar modelos y herramientas para efectuar una comunicación eficaz, acorde con herramientas de negociación.

Para satisfacer las necesidades de los clientes es necesario que los trabajadores manejen las habilidades para llevar a cabo la negociación y aplicar, tanto en el ámbito de la vida personal como en el ámbito laboral, las técnicas de comunicación y de control emocional necesarias para enfrentar la negociación con éxito.

Para esta capacitación, se utilizará la modalidad e-learning, respondiendo a la necesidad de agilizar los procesos y utilizar los beneficios de las tic para potenciar el aprendizaje de los alumnos. A través de esta modalidad, las empresas podrán optimizar la gestión de sus procesos de capacitación gracias a la administración vía Lm, la cual permitirá acceder a información importante sobre el rendimiento y participación de los alumnos.

■ Objetivos **Generales**

Desarrollar Habilidades Comunicacionales Que Permitan Llevar A Cabo Un Proceso Exitoso de Negociación

■ Objetivos **Específicos**

1. Identificar los conceptos que permiten abordar y gestionar las diferencias y conflictos dentro de la organización.
2. Manejar las emociones que facilitan un proceso de negociación.
3. Desarrollar un proceso de negociación de acuerdo a las herramientas personales que se poseen o se puedan desarrollar.
4. Reconocer los procesos de comunicación durante una negociación.
5. Aplicar la gestión de conflictos como una oportunidad de crecimiento personal y desarrollo de la organización.

Resumen de **Contenidos**

CAPÍTULO 1: NEGOCIACIÓN: CONCEPTOS Y CARACTERÍSTICAS GENERALES

- 1.1 Fases para una negociación exitosa
- 1.2 Herramientas de comunicación para negociar efectivamente
- 1.3 ¿Qué son las habilidades sociales?

CAPÍTULO 2: COMPETENCIAS EMOCIONALES PARA LA NEGOCIACIÓN EFECTIVA

- 2.1 ¿Qué es el modelo de competencias emocionales?
- 2.2 Inteligencia racional / Inteligencia emocional
- 2.3 Control, motivación y autoconocimiento
- 2.4 Inteligencia emocional en las relaciones interpersonales y laborales

CAPÍTULO 3: HERRAMIENTAS PARA LA NEGOCIACIÓN EFICAZ

- 3.1 Tipos y modelos de negociación
- 3.2 Fuentes de poder y su influencia en la negociación
- 3.3 Tipos de negociadores
- 3.4 Algunas consideraciones y consejos prácticos para negociar exitosamente
- 5.3. Actividades de Financiamiento
- 6. Relaciones entre los estados financieros



Resumen de **Contenidos**

CAPÍTULO 4: HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN PARA LA NEGOCIACIÓN EFECTIVA

- 4.1 Comunicación eficaz: clave para el éxito de la negociación
- 4.2 Comunicación en la organización
- 4.3 Lenguaje verbal y no verbal
- 4.4 Habilidades de comunicación: asertividad, empatía y escucha activa
- 4.5 ¿Cómo mejorar nuestras habilidades de comunicación?

CAPÍTULO 5. HABILIDADES Y HÁBITOS DE PERSONAS ALTAMENTE EFECTIVAS

- 5.1 Conceptos de eficacia, eficiente y productividad
- 5.2 los 7 hábitos claves:
 - a. Proactividad
 - b. Perseverancia
 - c. Escucha activa (comprender y luego ser comprendido)
 - d. Pensamiento convergente y divergente (sinergia)
 - a. Perfeccionamiento (motivación propia)
 - b. Pensamiento Win-win
 - c. Empoderamiento y visión
- 5.3 equilibrio personal/autodisciplina (practicar pequeñas intervenciones para generar grandes cambios).

Para Mayor Información **Contáctenos**

☎ **+56 9 5806 5062**

✉ **comercial@iconocimiento.cl**

NCh
2728
2015

Design, Commercialization
and Distance Training Services

Visítanos en **www.iconocimiento.cl**