

Curso

NEGOCIACION ESTRATEGICA Y EFECTIVA.



Global
Leadership



Universidad
de San Miguel



NORTHERN
INTERNATIONAL
UNIVERSITY



Sobre el curso

Recibirás herramientas, técnicas y conocimientos necesarios para negociar de manera efectiva en diferentes contextos, ya sea en el ámbito personal, laboral o comercial, basándose en principios probados y enfoques altamente reconocidos y comprobados

En este Curso, con una experiencia 100% online e interactiva, obtendrás los conocimientos necesarios para negociar con efectividad y éxito.

Destinatarios

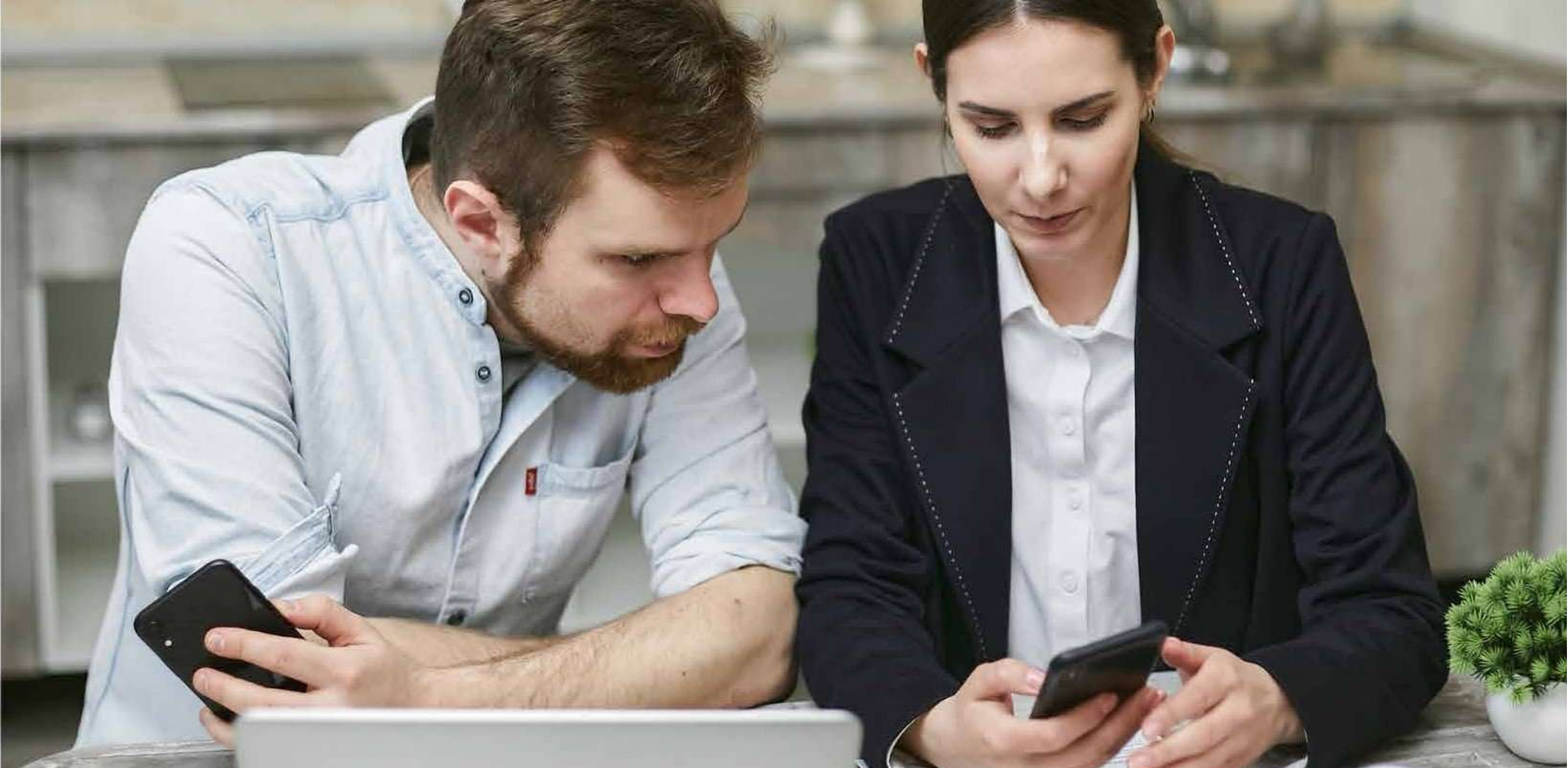
El programa está dirigido a profesionales universitarios o técnicos, administrativos o gerentes, con trabajo o en búsqueda laboral y de distintas áreas.



Universidad
de San Miguel



NORTHERN
INTERNATIONAL
UNIVERSITY



Objetivos

- Comprender qué es la negociación y por qué es una habilidad fundamental.
- Aplicar los principios del Método de Harvard para abordar negociaciones de manera estructurada.
- Diferenciar entre enfoques " Ganar-Ganar" y "Ganar-Perder" y aplicar cada uno en situaciones adecuadas.
- Reconocer los diferentes estilos de negociación y saber cuándo y cómo aplicarlos.
- Aplicar estrategias clave para maximizar el éxito en negociaciones complejas



Metodología 100% online

Tiempo y Duración:

19 – 22 horas y 1 a 2 meses.



Inversión:

299 USD/EUR



Aprendizaje asincrónico:

Clases y presentaciones que podrás realizar a tu ritmo



Sesiones sincrónicas:

La profesora estará disponible para 1 sesión 1:1 online en directo.



Créditos:

Con este Diplomado podrás obtener 1 créditos



Doble Certificación:

Northern University International (EEUU) y Universidad de San Miguel (México)



Universidad
de San Miguel



NORTHERN
INTERNATIONAL
UNIVERSITY

Módulo 1

Introducción a la Negociación

- Objetivo: Comprender qué es la negociación y por qué es una habilidad fundamental.
- Temas:
 1. ¿Qué es la negociación? Definición y principios básicos.
 2. Tipos de negociación.
 3. Características de un buen negociador.
 4. El papel de la comunicación en la negociación.
 5. Importancia de la preparación en la negociación.

Módulo 2

Método de Negociación de Harvard

- Objetivo: Aplicar los principios del Método de Harvard para abordar negociaciones de manera estructurada.
- Temas:
 1. Separar a las personas del problema.
 2. Enfocarse en los intereses, no en las posiciones.
 3. Generar opciones de beneficio mutuo.
 4. Insistir en criterios objetivos.
 5. Introducción a BATNA (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado)



Módulo 3

Adaptabilidad de Negociación.

- Objetivo: Diferenciar entre enfoques " Ganar-Ganar" y "Ganar-Perder" y aplicar cada uno en situaciones adecuadas.
- Temas:
 1. Negociación Integrativa: cómo crear valor en una negociación.
 2. Negociación Distributiva: cómo manejar recursos limitados.
 3. Cuándo aplicar cada tipo de negociación.

Módulo 4

Modelo y Estilos de Negociación

- Objetivo: Reconocer los diferentes estilos de negociación y saber cuándo aplicarlos.
- Temas:
 1. Los cinco estilos de negociación: Competir, Colaborar, Comprometer, Acomodar, Evitar.
 2. Asertividad y cooperatividad en la negociación.
 3. Diagnóstico de estilo propio de negociación.

Módulo 5

Estrategias para Negociaciones Exitosas

- Objetivo: Aplicar estrategias clave para maximizar el éxito en negociaciones complejas.
- Temas:
 1. Preparación estratégica para una negociación.
 2. Manejo de conflictos y emociones durante la negociación.
 3. Técnicas para cerrar acuerdos exitosos.
 4. Seguimiento y evaluación de los acuerdos negociados.



Docente

**María Francisca
Sanhueza Valencia**



Formación académica

En España, Brasil, Chile y Argentina:

- Química
- Diplomado en Gestión Comercial y Marketing
- Master en Gestión de Empresas Saludables
- Master Gestión de Equipos de alto desempeño
- Posgrado Responsabilidad Social y Sustentabilidad Empresarial
- Formación en Innovación Estratégica
- Transformación Digital
- Liderazgo empresarial e Inteligencia Artificial.

Experiencia laboral

- Más de 27 años como Líder Global, CEO y Country Manager en multinacionales (Alemania y Japón)
- Autora y creadora de "Liderazgo Transmutacional®"
- CEO & Founder Global Leadership
- Executive Mentor and Founder Institute
- Business Consulting
- Speaker Internacional

Reconocimientos

- Galardonada CEO del "Mayor crecimiento del mundo ventas y rentabilidad" - 2019 y 2020.
- Destacada "CEO de empresas más importantes del país" 2021.
- Liderazgo empresarial e Inteligencia Artificial



Universidad
de San Miguel



NORTHERN
INTERNATIONAL
UNIVERSITY

Curso

NEGOCIACION ESTRATEGICA Y EFECTIVA



Universidad
de San Miguel



NORTHERN
INTERNATIONAL
UNIVERSITY

Accede a la inscripción [AQUÍ](#)

Contáctanos para más información o



consultas:alejandra@ni.university



franciscas@globaleadership.net



globaleadership.net