

CP

Desarrollo empresarial

Técnicas de Negociación

Curso Profesional



Técnicas de Negociación

Curso Profesional

Descripción del curso

- 📖 Para obtener un resultado óptimo durante un proceso de negociación es fundamental conocer en profundidad todas las técnicas, esto facilitará llegar un acuerdo beneficioso para ambas partes, pudiéndose establecer una relación a largo plazo.
- 📖 También profundizaremos en cómo se desarrollan las principales Dinámicas de grupo que ayudarán al trabajo intraorganizacional e interorganizacional.
- 📖 De esta manera, el presente curso surge con el objetivo de satisfacer las actuales demandas formativas como consecuencia de los diferentes Planes de Formación.

¿ Cuales son los requisitos ?

- 👤 Ser mayor de edad.

Temario Abreviado

- 📖 Teoría del conflicto
- 📖 El conflicto en las relaciones personales y laborales
- 📖 Pautas para la resolución de conflictos
- 📖 La motivación



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector








Mucha flexibilidad
horaria

Técnicas de Negociación

Curso Profesional



Metodología

-  Aprendizaje continuo de nuestros alumnos minimizando dificultades.
-  Programas formativos de alta calidad que permiten un óptimo desarrollo académico del alumno.
-  Formación elearning con las últimas tecnologías.
-  Sin desplazarte de casa con gran flexibilidad horaria al decidir tú en qué momento del día estudiar.
-  Herramientas y recursos didácticos en continua actualización.

Prácticas en Empresas

-  Al finalizar el curso, el alumno accederá a prácticas en empresas del sector.

Salidas Profesionales

-  Empresas
-  Asesorías en general



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad
horaria

Técnicas de Negociación

Curso Profesional

TEMARIO

- 1. Teoría del conflicto
 - 1.1 Causas del conflicto interior
 - 1.2 Estructura del conflicto
 - 1.3 El estrés como causa de frustración y conflicto
 - 1.4 La importancia de la observación.
 - 1.5 El re-encuadre de la realidad
- 2. El conflicto en las relaciones personales y laborales
 - 2.1 Las situaciones conflictivas
 - 2.2 Situación conflictiva desde un enfoque de sistemas
 - 2.3 El conflicto como un proceso
 - 2.4 Diagnóstico
 - 2.5 Intervención
 - 2.6 Ejemplos de conflicto
 - 2.7 Situación
 - 2.8 Actores de conflicto
 - 2.9 Fuentes generadoras de conflicto
 - 2.10 Problemas
 - 2.11 Dinámica del conflicto
 - 2.12 Limitadores
 - 2.13 Rutas
 - 2.14 Ejemplos clásicos de conflictos empresariales
 - 2.15 Transacción e interés
 - 2.16 Opciones y legitimidad
 - 2.17 Caso de conflicto



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad
horaria

Técnicas de Negociación

Curso Profesional

TEMARIO

- 3. Pautas para la resolución de conflictos
 - 3.1 Organización y conflicto
 - 3.2 Introducción a las estrategias
 - 3.3 Primera aproximación a la negociación
 - 3.4 La mediación
 - 3.5 Conciliación
 - 3.6 Pautas estructuradas
 - 3.7 Técnicas de negociación en profundidad
 - 3.8 Fases en el proceso de negociación
 - 3.9 Negociación directa o asistida
 - 3.10 Post-conflicto
- 4. La motivación
 - 4.1 Definición y tipos
 - 4.2 Características
 - 4.3 Motivación y rendimiento
 - 4.4 La comunicación como elemento motivacional
 - 4.5 Motivación



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad
horaria

Desarrollo Empresarial

Técnicas de Negociación

Formación Online