

Código: CCV010

Duración: 40 minutos

Bienvenido al curso virtual sobre Técnicas sobre Negociación.



Negociación - Elementos generales del proceso de negociación

Una negociación sin estructura lleva a acuerdos débiles. Aprende los fundamentos para crear estrategias efectivas que beneficien a ambas partes.

Objetivo:

Capacitar en los elementos clave de negociación, fortaleciendo habilidades para acuerdos sólidos y sostenibles.

Contenido:

La importancia de los niveles de poder en una negociación
 Cómo reconocer un modelo competitivo
 Acciones frente a un negociador competitivo
 El modelo cooperativo
 Por qué debemos llegar a un acuerdo

Recursos:

Curso Interactivo en HTML5, Empaquetado Scorm 1.2, Banco de preguntas para certificación

Metodología:

El curso ha sido diseñado bajo el modelo de formación andragógica virtual asincrónica para promover el aprendizaje autónomo, permitiendo a los participantes avanzar a su propio ritmo y según su disponibilidad.

El diseño instruccional de este curso se orienta a la educación de adultos, reconociendo la experiencia previa de los estudiantes y fomentando tanto la autogestión como la aplicación práctica del conocimiento en contextos reales. Los contenidos se organizan en unidades de microaprendizaje secuenciales y se enriquecen con recursos multimedia interactivos, tales como videos explicativos, simuladores, infografías, lecturas complementarias en formato PDF y evaluaciones formativas.