

Código: CCV011

Duración: 40 minutos

## OBJETIVOS

## OBJETIVOS

- Caracterizar un espacio de negociación.
- Identificar el margen de maniobras en un espacio de negociación.
- Conocer que tipos de comportamientos se adoptan en una negociación.
- Saber cómo se presenta y se recibe una propuesta de negociación.

Clic aquí para continuar

Menú

## Negociación - Técnicas básicas de negociación

La falta de técnicas adecuadas puede dificultar acuerdos exitosos. Domina estrategias persuasivas que fortalezcan relaciones comerciales a largo plazo.

**Objetivo:**

Desarrollar técnicas prácticas de negociación para construir acuerdos efectivos y duraderos.

**Contenido:**

El espacio y la preparación de la negociación

La estrategia para una buena negociación

Excelente actitud y comportamiento en la negociación

Crear propuestas y concesiones en una negociación

**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.