Código: CCV026

Duración: 20 minutos

El arte de negociar 1

Negociaciones mal estructuradas pueden derivar en acuerdos débiles. Aprende los fundamentos para construir relaciones sólidas y lograr objetivos mutuos.

Objetivo:

Capacitar en procesos básicos de negociación para establecer objetivos y construir acuerdos sólidos.

Contenido:

Definición de negociación
Criterios para negociar
Modelo de negociación
Planeación de la negociación
Planear la estrategia
Entender el objetivo del otro
Entender nuestros objetivos
Estrategia de negociación
Definir objetivos
Rango de negociación
Punto Mínimo de Acuerdo (PMA)
Punto de Equilibrio
Fases de la negociación
Lista de deseos
Presentación de la propuesta
Apertura y primera propuesta

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.

Colombia:
(+57) 314 500 1814
contacto@sistel.co

Panamá:
(+507) 6820 4684
eduardo.carballo@sistel.co

MEXI-CAM:
(+52) 56 1311 1493
ilan.tesone@sistel.co

USA:
(+1) 786 668 3822
david@sistel.co

© SISTEMAS TELEMÁTICOS SISTEL S.A.S. Todos los derechos reservados. Este catálogo virtual y su contenido son propiedad exclusiva de SISTEMAS TELEMÁTICOS SISTEL S.A.S. Queda prohibida su reproducción total o parcial sin autorización expresa.

Empresa B Certificada