

Código: CCV028

Duración: 20 minutos



¿Cómo obtener acuerdos beneficiosos en la negociación?

Lograr acuerdos favorables requiere comprender intereses y objetivos mutuos. Aprende cómo identificar necesidades y convertirlas en soluciones ganadoras.

Objetivo:

Afianzar habilidades para construir acuerdos beneficiosos y relaciones comerciales sólidas.

Contenido:

- Fundamentos de la negociación comercial.
- Preparación para la negociación.
- Técnicas de comunicación efectiva.
- Técnicas de negociación.
- Gestión de conflictos.
- Cierre y acuerdo final.

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.