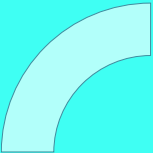


CURSO NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

Plan de estudio



educación 





Nuestro propósito

Transformar positivamente la vida de las personas.

Queremos que seas protagonista en la transformación que estamos viviendo. Por eso, nos comprometemos a capacitarte para que estés al día con las necesidades digitales actuales.

Te invitamos a trabajar en conjunto para que descubras tu mejor versión y la potencies. Anímate, toma las riendas de tu futuro.

Code your future!

Contenido del curso

Incrementa tus resultados de negociación aplicando estrategias y técnicas eficaces. Desarrolla tu capacidad de influencia y persuasión. Perfecciona tus habilidades para destrabar conflictos y entablar conversaciones difíciles.

¿Qué aprenderás?

- Factores de éxito de una negociación.
- Estrategia de negociación basada en interés.
- Objetivos, prioridades y alternativas.
- Planteamiento de demandas.
- Negociación integrativa.
- Conversaciones difíciles.
- Resolución de conflictos.
- Emociones en la negociación.
- Técnicas efectivas de influencia y persuasión.
- Rol de las emociones en las negociaciones.

Plan de estudios

1

Introducción

- Factores de éxito de una negociación efectiva
- Negociación del proceso
- Negociación distributiva
- El juego de suma cero
- Zona de posibles acuerdos
- Mejor alternativa a un acuerdo negociado
- Punto de reserva
- Punto de aspiración
- Diferencia entre intereses y posiciones

2

Estrategias de Negociación

- Amenazas
- Anclas
- Exigencias y pedidos de información
- Concesiones
- Silencio
- Satisfacción de la otra parte
- Impacto en la relación
- Incentivos
- Contratos contingentes

3

Negociación Integrativa

- Cambio de paradigma de suma cero
- Estrategias para crear valor

- Tácticas de la negociación investigativa
- Detectando oportunidades para agrandar la torta
- Buenas prácticas de negociación integradora
- Lidando con un negociador desconfiado
- Momento óptimo para cerrar el acuerdo
- Negociación en paquetes

4

Técnicas de Persuasión

- Persuasión versus Manipulación
- Técnicas clásicas de influencia
- Coerción
- Incentivos
- Posicionamiento
- Información
- Encuadre
- Reciprocidad
- Consistencia
- Validación social
- Preferencia
- Autoridad
- Escasez

5

Emociones en la negociación

- Errores típicos en la negociación
- Barreras emocionales para la negociación efectiva
- Negociando con personas emocionales
- Controlando reacciones desmedidas
- El papel de la satisfacción

- El impacto de las amenazas y el uso del poder
- Estrategias de negociación telefónica
- La Negociación va email

6

Conflictos y Conversaciones difíciles

- Resolución de conflictos
- Intereses, derechos y poder
- Lidiando con amenazas
- Los niveles de la conversación
- Información, Emociones, Identidad, Relación
- El rol de emociones
- Culpa
- Ira
- Retracción
- Venganza
- Ofensas
- El rol de las mentiras

Modalidad del Curso

Duración

4 semanas / 12 h

Frecuencia semanal

1 encuentro de 3 h

Modalidad

Online en vivo

Grupos reducidos

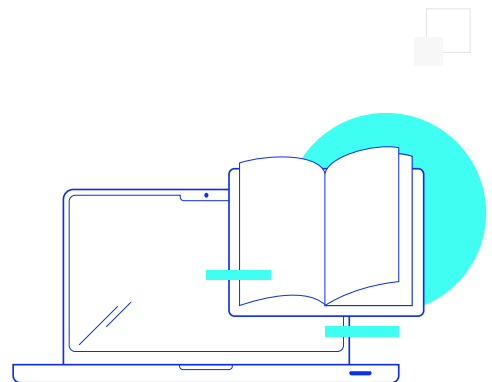
Promedio 20 personas

Nivel: Intermedio



Dedicación fuera de clase

Además de las horas de clase, recomendamos que inviertas 4 h semanales extras para realizar los desafíos complementarios, estudiar el material de lectura y completar los exámenes del Alumni.



¿Cómo será tu experiencia?



Aprender haciendo

Ejercita y pon en práctica lo estudiado.



Trabajo en equipo

Une esfuerzos y potencia los resultados.



Clases grabadas

Consúltalas las veces que quieras.



Profesores expertos

Aprende de gigantes de la industria.



Asistente académico

Recibe soporte dentro y fuera de clase.



Plataforma Alumni

Encuentra recursos, materiales y clases.

¿Por qué Educación IT?



IT Créditos

Gana puntos al aprobar los exámenes de los cursos. Luego, podrás canjearlos por nuevos cursos sin costo alguno. Los IT Créditos que acumules no vencen ni se devalúan.



Garantía de aprendizaje

Si necesitas reforzar conceptos, recuperar clases o no estás satisfecho, ¡vuelve a tomar el curso sin ningún costo! Puede ser de forma total o parcial.



Comunidad en Discord

Mantente en contacto con la comunidad de EducaciónIT a través de nuestro servidor de Discord. Podrás hablar con tus compañeros, profesores, asistentes académicos y soporte.

Preguntas frecuentes

Si me pierdo una o más clases, ¿puedo recuperarlas?

Todas las clases quedan grabadas de por vida en tu plataforma Alumni. ¡Siempre podrás volver a verlas cada vez que lo necesites!

¿Cómo voy a aprender?

Te enfrentarás a situaciones de trabajo reales, en donde tendrás que aplicar lo aprendido de forma individual y en equipo. Por medio de la prueba y el error, irás superando desafíos y obteniendo nuevas habilidades que luego podrás aplicar en el ámbito laboral.

¿Cómo son las clases online en vivo?

Las clases duran entre 2 y 3 horas de lunes a viernes (sábados 3 o 4 hs) y se desarrollan de forma online en vivo en aulas virtuales, donde vas a poder interactuar con el instructor y tus compañeros.

Manejamos cupos reducidos para que puedas tener un seguimiento más personalizado durante tu aprendizaje.



www.educacionit.com



@educacionit
