



## CURSO: NEGOCIACIÓN INTEGRAL

### > Objetivo del Curso

Este curso ofrece desarrollar la efectividad y la gestión exitosa en procesos de negociación, aplicando estrategias de acuerdos colaborativos junto con habilidades relacionales que fortalecen los vínculos de confianza en el largo plazo, aportando al logro de los resultados y objetivos empresariales.

### Contenido curso online:

#### Módulo 1: Introducción a la Negociación

Reconocer los conceptos y características básicas de la negociación

- Definición y características de los acuerdos comerciales
- ¿En qué consiste negociar?
- Razones para negociar
- Habilidades de un buen negociador
- Comunicaciones y Negociación

#### Módulo 2: El proceso y el Contexto de la Negociación

Reconocer las etapas del proceso de negociación junto con el contexto

- Contexto y marco del Negocio
- Planificando la Negociación
- La Negociación en la era digital
- Impacto de una negociación efectiva

#### Módulo 3: Estrategias negociadoras

Reconocer las estrategias asociadas a la negociación

- Negociaciones competitivas versus colaborativas
- Algunos ejemplos de estrategias de negociación
- Consideraciones generales para llegar a un acuerdo final

#### Módulo 4: El contexto y uso de la Negociación

Identificar distintos estilos de negociación según la contraparte.

- Selección de un estilo de negociación según las características de la contraparte
- Diferentes tipos de negociación y sus usos
- El cierre de la negociación

### > Este curso te prepara para:

- Identificar las principales etapas y características presentes en un proceso de negociación.
- Distinguir las habilidades y prácticas que requiere un negociador exitoso.
- Reconocer la influencia de las comunicaciones, el lenguaje y las emociones presentes en las negociaciones.
- Tener presente las diferentes estrategias de negociación para alcanzar los resultados esperados.



**Profesora del curso:**  
**Cecilia Hernández S.**

Ingeniero Comercial Universidad de Chile, Diplomada en Liderazgo y Transformación Organizacional, Universidad Alberto Hurtado y Coach Ontológico Escuela Newfield Network, con 20 años de experiencia como Gerente de Personas en empresas privadas y públicas.

Desde 2011, se ha dedicado al coaching ejecutivo, acompañando programas de Liderazgo y Trabajo colaborativo junto con proyectos de gestión del cambio, modelos y diccionarios de perfiles por competencias, estudios de clima y sistemas de gestión del desempeño.

Facilitadora de talleres en el aprendizaje de habilidades relacionales y docente Diplomado Dirección comercial y Ventas de la Universidad de Chile y Mayor.