

“Negociación y resolución de conflictos”

OBJETIVO

“Adquirir más y mejores herramientas para negociar exitosamente en el mundo profesional y personal.”

DURACIÓN

-3 clases (9 horas)

PROGRAMA

- Identificación de los objetivos a lograr en una negociación.
- Dificultades y consecuencias de acordar y no acordar.
- Formas de comunicación apropiadas para alcanzar objetivos.
- Proceso de negociación que garantice objetivos y forma.
- Casos prácticos de Role-play.
- Análisis de casos de relevancia.
- Ejemplos con videos de películas.

DESTINATARIOS

Este curso se encuentra abierto a toda la comunidad, tanto estudiantes como profesionales o a todas aquellas personas que tengan relación con la gestión, comercialización, administración y/o la dirección de una empresa o que se encuentren relacionadas con la gestión de emprendimientos; también a todas las personas a cargo o relacionadas con las áreas de recursos humanos.

DOCENTE: Ing .Daniel Vasle.