



Diplomado en Estrategias de Negociación Efectiva



Descripción del diplomado

Este curso introduce a los estudiantes a la teoría y práctica de la negociación. La capacidad de negociar con éxito depende de una combinación de habilidades analíticas e interpersonales. El diplomado examina la negociación de conflictos, las negociaciones comerciales, la comprensión de las barreras a las negociaciones, la importancia de las habilidades interpersonales y cómo practicar y prepararse para negociar. Prepara a los estudiantes para negociar a través de fronteras culturales y físicas aprovechando su conocimiento de los mercados nacionales e internacionales.

A quien va dirigido:

Este curso está diseñado para profesionales en negocios, estudiantes universitarios, emprendedores y cualquier persona interesada en mejorar sus habilidades de negociación. A través de un enfoque práctico y teórico, los participantes desarrollarán competencias clave en negociación de conflictos, negociaciones comerciales y habilidades interpersonales. Además, se explorarán estrategias para superar barreras culturales y psicológicas, preparando a los estudiantes para enfrentar desafíos en contextos nacionales e internacionales. Al finalizar, los participantes estarán equipados con las herramientas necesarias para negociar con éxito en diversas situaciones, tanto en el ámbito profesional como personal.

*Este es un curso de diplomado introductorio.



Modalidad virtual.

Clases: Sábados

Horario de 8:00 am a 1:00 pm



Duración:
8 Semanas



Formación previa:
Bachiller



Idioma:
ESPAÑOL

Contenido del Diplomado:



SEMANA 1: FUNDAMENTOS Y ESTRATEGIAS CLÁSICAS DE NEGOCIACIÓN

Módulo 1: Introducción a la Negociación

- Definición y elementos clave de la negociación.
- La importancia de la negociación en los negocios y la vida diaria.
- Diferencias entre negociación, persuasión y venta.

Módulo 2: Modelos y Estrategias Clásicas

- Modelo de Harvard: Principios y aplicación.
- Negociación distributiva vs. integrativa.
- Estrategias "ganar-ganar" y cómo aplicarlas.

Caso Práctico: Simulación de una negociación basada en el método Harvard.

SEMANA 2: TIPOS DE NEGOCIACIÓN Y SU APLICACIÓN

Módulo 3: Tipologías de Negociación

- Negociación competitiva vs. colaborativa.
- Negociación intercultural y sus desafíos.
- Negociación basada en relaciones y confianza.

Módulo 4: Negociación en Diferentes Contextos

- Negociación en ventas y comercio.
- Negociación en el sector financiero.
- Negociación en conflictos laborales y resolución de disputas.

Ejercicio: Role-playing con diferentes escenarios de negociación.

SEMANA 3: TENDENCIAS ACTUALES EN NEGOCIACIÓN

Módulo 5: Neurociencia y Psicología en la Negociación

- El papel de la inteligencia emocional.
- Técnicas de persuasión y lenguaje corporal.
- Sesgos cognitivos que afectan la negociación.

Módulo 6: Tecnología y Herramientas Digitales

- Uso de IA y Big Data en negociación.
- Software de negociación y CRM.
- Negociación en entornos virtuales y remotos.

Actividad: Análisis de casos actuales de negociación con uso de IA.

SEMANA 4: ESTRATEGIAS AVANZADAS Y APLICACIÓN PRÁCTICA

Módulo 7: Negociación de Alto Impacto

- Cómo negociar en crisis y entornos de alta presión.
- Técnicas avanzadas de cierre de acuerdos.
- Ética y responsabilidad en la negociación.

Beneficios:



Diplomado de una universidad norteamericana



Cuerpo docente altamente calificado



Red de contactos internacional



Clases personalizadas



Financiamiento institucional



KEISER
UNIVERSITY

2278-6911 / 2535-2314
posgrado@keiseruniversity.edu

