



Diplomado en Negociación Efectiva

PRESENTACIÓN

El entorno actual de los negocios, delimitado por circunstancias como mayor competitividad, conductas cambiantes de los clientes, uso adecuado de la información y mercados internacionales en el marco global, requiere de negociadores mejor preparados, creativos y flexibles en respuesta a dichas condiciones.

Sin embargo, es importante considerar el ámbito de la negociación no solo a partir de una relación comercial, entendiendo que la negociación se ha convertido en parte de la cotidianidad en aspectos de tipo social, familiar y laboral.

Por ello, el presente Diplomado brinda al participante un conjunto de herramientas para que adquiera habilidades hacia la negociación efectiva, enfatizando en el desarrollo de competencias comunicativas, de entendimiento interpersonal, de influencia, liderazgo y de eficacia personal, en todos los procesos de negociación.

Dicho éxito parte de la relación que debe existir entre el conocimiento que se posee sobre una situación específica y las herramientas adecuadas para aplicar el conocimiento a fin de obtener ventajas en la negociación.

OBJETIVOS

Objetivo General

Brindar al participante el conjunto de elementos básicos hacia una negociación efectiva, transfiriendo los conocimientos y conceptos, así como las herramientas adecuadas para articular dicho conocimiento a fin de obtener ventajas en la negociación

Objetivos Específicos

- Identificar los elementos que hacen parte del proceso en la negociación.





- Diferenciar los tipos de negociación de acuerdo al análisis de situaciones observadas.
- Identificar los factores que permiten corregir aquellos comportamientos que nos limitan en la negociación.
- Identificar los sesgos que limitan poder hacer una valoración más efectiva de los demás (la contraparte).
- Reconocer el uso de la comunicación como base de la negociación efectiva.
- Identificar en el conflicto los elementos sustanciales para una adecuada concertación.
- Identificar las técnicas de la negociación hacia la formulación de las estrategias y tácticas más relevantes en la misma.

CONTENIDO

TEMAS	HORAS PRESENCIALES
1. Introducción a la Negociación.	(12 horas)
1.1. Qué es negociar.	
1.2. Para qué negociar.	
1.3. Características del negociador.	
1.4. Tipos de Negociación.	
- Negociación Distributiva.	
- Negociación Integrativa.	
2. Relación de la Inteligencia Emocional y Social y la Negociación.	(20 horas)
2.1. Conocerse a uno mismo.	
- Análisis de mi yo negociador.	
- Nuestros paradigmas o modelos mentales.	
- Determinación del estilo personal en la negociación.	
2.2. Desarrollarse uno mismo.	
- Como podemos cambiar, aprender y mejorar.	
- Negociación en una entrevista de trabajo.	





- 2.3. Conocer a los demás.
- Sesgos en la percepción y valoración de las personas.

3. Comunicación efectiva, factor clave para el desarrollo de la Negociación. (20 horas)

- 3.1. Barreras en la comunicación.
3.2. Cómo eliminar las barreras en la comunicación.
3.3. Desarrollo de habilidades comunicativas.

4. Comunicación Organizacional (16 horas)

- 4.1. La Comunicación Organizacional.
4.2. La Cultura Organizacional.
4.3. El Coaching y la negociación.
4.4. Negociación con clientes y proveedores.
4.5. Los medios de comunicación y la negociación en las empresas.

5. Identificación y manejo del conflicto. (20 horas)

- 5.1. Tipos de conflictos
5.2. Fuentes del conflicto.
5.3. Estilos de resolución de conflictos.
5.4. Métodos de solución de conflictos.
5.5. Conflicto y toma de decisiones.

**6. El ámbito de la negociación. (20 horas)
(Modelo Harvard)**

- 6.1. Etapas en el Proceso de Negociación.
- Etapa de preparación.
- La Mejor Alternativa de Acuerdo Negociado.
- Etapa de desarrollo.
- El Precio de Reserva.
- La Zona de Posible Acuerdo.
- Etapa de cierre.

- 6.2. Las Estrategias en la Negociación.
- Estrategia de "ganar-ganar".
- Estrategia de "ganar-perder"

- 6.3. Las Tácticas en la Negociación.
- Tácticas para negociaciones distributivas.
- Tácticas para negociaciones integrativas.





7. Elementos culturales en el marco de la Negociación Internacional.

(12 horas)

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Líderes empresariales, directivos, gerentes, profesionales y demás personas responsables en los procesos de negociación; estudiantes en proceso de formación académica.

METODOLOGIA

El aprendizaje se desarrolla a través de exposiciones de los conceptos especialmente participativas e interactivas, para posteriormente llevar a cabo la aplicación práctica mediante talleres y aplicación del método de casos.

Se plantean situaciones y problemas en contextos reales tanto en la empresa u otros ámbitos, los cuales son simulados, analizados y llevados a un ambiente de negociación.

DURACIÓN: 120 horas de trabajo directo.

HORARIO: Sesiones presenciales de 12 horas por módulo con horario de: viernes 6 p.m. a 10 p.m.; sábado 8:00 a.m. a 1:00 pm y de 2:00 a 5:00 p.m.

INFORMACIÓN:

Programa de Administración de Empresas, de la Vicerrectoría de Universidad Abierta y a Distancia. Teléfono: 5950000 ext. 2406 – 2620 - 2495
Correo Electrónico: educacion.continuada@ustadistancia.edu.co



