



CRAC
CREE Y ACTÚA



Habilidades de Negociación **Negociación Efectiva: Alcanzando Acuerdos Exitosos en el Ámbito Empresarial**

Objetivos

- Desarrollar habilidades de negociación efectivas.
- Aprender técnicas para manejar objeciones y resolver conflictos durante la negociación.
- Mejorar la capacidad de cerrar acuerdos exitosamente.

Aprendizajes Esperados

- Principios y tipos de negociación.
- Estrategias y tácticas de negociación.
- Técnicas de comunicación y manejo de conflictos en la negociación.





CRAC
CREE Y ACTÚA



CONTENIDOS

Fundamentos de la Negociación

Principios y tipos de negociación.
Importancia de la negociación en el entorno empresarial.

01

Preparación para la Negociación

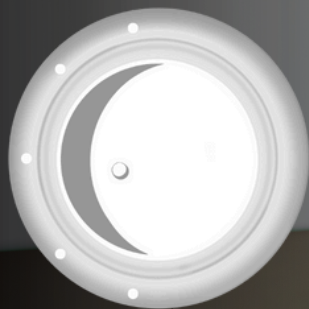
Análisis y planificación de la negociación.
Estrategias de preparación y recolección de información.

02

Técnicas de Negociación

Estrategias y tácticas de negociación.
Prácticas y ejercicios de negociación.

03



CRAC
CREE Y ACTÚA



CONTENIDOS

Comunicación en la Negociación

Técnicas de comunicación efectiva durante la negociación.

Importancia de la escucha activa y el lenguaje corporal.

04

Resolución de Conflictos en la Negociación

Análisis y planificación de la negociación.

Estrategias de preparación y recolección de información.

05

Cierre de la Negociación

Técnicas para cerrar acuerdos exitosamente.

Seguimiento y evaluación de los acuerdos alcanzados.

06

Casos Prácticos y Role-Playing

Análisis de casos reales de negociación.

Ejercicios de role-playing para aplicar lo aprendido.

07

