

NOMBRE DEL CURSO

HD3 – NEGOCIACIÓN

OBJETIVO GENERAL

Capacitar a los participantes en la Capacidad Profesional de Negociación logrando la unificación y fortalecimiento de los conocimientos necesarios y suficientes para presentar de manera sencilla y efectiva sobre una misma base teórica el proceso de evaluación con base en los lineamientos Servicio Profesional de Carrera.

TEMARIO

Módulo I. El conflicto

- 1.1. Definición del conflicto
- 1.2. Tipos de Conflicto
- 1.3. Estilos de Manejo de Conflictos
- 1.4. Estilos De Modelos para la Gestión De
- 1.5. Resolución de Conflictos a Través de Conductas
 - 1.5.1. Conductas De Evitación O Evasión
 - 1.5.2 Conductas de Servilismo (Acomodación)
 - 1.5.3. Conductas de Compromiso
 - 1.5.4. Conductas de solución de problemas

Módulo II. Tipos y Solución de Problemas

- 2.1. El Problema
- 2.2. Tipos de Problemas
- 2.3. Proceso de Solución de Problemas
- 2.4. Técnicas para Resolver Problemas

Módulo III. Estrategias ¿Cómo Prepararse Para Una Negociación?

- 3.1. Elementos de la Planificación de Estrategias para una Negociación
- 3.2. Elementos Para La Planeación Táctica
- 3.3 Estructura para una Negociación Básica
- 3.4. Estrategia de Preparación Táctica
- 3.5. Los 9 Pasos de la Estrategia de Preparación Táctica
- 3.6. Método para la Preparación Creativa
- 3.7. Método de Mapas Mentales

- 3.8. Método de Máscaras
- 3.9 Método de Preparación Personal

Módulo IV. Negociación

- 4.1. Características de la negociación
- 4.2. Lineamientos para Llevar a cabo Negociaciones
- 4.4. Fases del Proceso de Negociación
- 4.5 Modelo de Negociación Integrador (Ganar – Ganar)
- 4.6. Modelo de Negociación Distributiva
- 4.7. Modelo de Negociación Coercitiva
- 4.8. Modelo de Negociación Manipuladora
- 4.9. Modelo de Negociación de Solución Rápida

MODALIDAD

En Línea

DURACIÓN

20 horas