

Información sobre el Curso

Lugar: Campus Virtual AulaGlobal

Duración: 4 semanas 36 horas

Incluye: Material de apoyo digitalizado, acceso permanente al aula virtual durante las 24 horas del día, lecciones en formato multimedia, ejercicios online y certificado del curso.

Proceso de Inscripción

- Deposite o transfiera el monto del curso a la cuenta corriente Nro. 0134-04488-14-481016946 del Banco **Banescó** a nombre de **AULAGLOBAL** o a la cuenta corriente Nro. 0105-0065-69-8065069118 del Banco **Mercantil** a nombre de Centro de Desarrollo Tecnológico.

-Con los datos del depósito o transferencia realice su inscripción en AulaGlobal, a través de este enlace:

www.aulaglobal.net.ve/insc/



RIF. J-29351169-0

Cursos:

www.aulaglobal.net.ve/cursos

Campus:

www.aulaglobal.net.ve/campus

Preinscripciones:

<http://www.aulaglobal.net.ve/cursos/index.html>

Edificio Oficentro Piso 2.
Ofic-26
Av. 4 esquina con calle 25.
Mérida – Venezuela

Teléfono:
+58(0)274 416.30.19
Telefax: 0274-2524982
Correo:
info@aulaglobal.net.ve

AulaGlobal
Centro de Desarrollo Tecnológico Educativo y Gerencial

Capacitación Profesional
en Línea

Curso: NEGOCIACIONES EFECTIVAS

**Programa:
Desarrollo
Gerencial**



*Nuestras aulas virtuales constituyen
un ambiente colaborativo de
aprendizaje*

Web:
www.aulaglobal.net.ve

NEGOCIACIONES EFECTIVAS

¿Qué es la negociación y por qué resulta importante comprender su proceso? ¿Cómo prepararse para cada una de las fases del proceso?

Los gerentes y directivos todo el tiempo están negociando dentro y fuera de la organización, internamente tienen la necesidad de motivar, negociar con su gente o con los diferentes departamentos y externamente con sus proveedores o socios; este curso puede desarrollar las habilidades de negociación para ser más efectivos en el desempeño.



Contenido

Los módulos a tratar en el curso son:

Módulo I. Fundamentos de la Negociación

Módulo II. Dinámica de la negociación

Módulo III. Técnicas de Negociación

Módulo IV. Contexto



Audiencia

Personas que cumplen funciones de inter-enlaces (resolución de conflictos, contratación colectiva) entre diferentes niveles de la organización, aquellos que participan en procesos de negociación entre empresas (acuerdo de contratos, alianzas estratégicas), o quienes participan y dirigen relaciones publico privadas.



Objetivos Planteados

- Que los participantes conozcan, diferencien y apliquen las estrategias y técnicas principales dentro de un proceso de negociación, a fin de que su participación en dichos procesos, obtenga como resultado una relación ganar-ganar.
- Que puedan preparar y conocer las herramientas que tiene la negociación.
- Que se entrenen en las habilidades y destrezas que requiere toda negociación.