



Soluciones en Capacitación

TECNICAS DE NEGOCIACION



NUESTRO COMPROMISO Y EXPERIENCIA A TU SERVICIO

- Utilizamos diferentes técnicas didácticas y abarcamos diversos estilos de aprendizaje para que el participante construya su experiencia, resuelva su problemática y genere ideas.
- Atendemos en cualquier punto del país.
- Alineamos nuestros cursos y talleres a tus necesidades específicas.
- Contamos con más de una década de experiencia en formación y capacitación profesional.

Objetivo: El participante obtendrá las herramientas necesarias para negociar, comprendiendo las fases, los elementos y la importancia de una negociación, sus estilos y cuándo aplicarlos. Desarrollará estrategias de intervención que puedan usarse para diferentes procesos de negociación.

Dirigido a: Todo Público.

Curso: Teórico - Práctico

Modalidad: Presencial en IEDS, Presencial InCompany o En vivo a distancia.

TEMARIO

- 1. Identificando la diferencia entre Conflicto y Problema.**
- 2. Tipos de conflicto.**
- 3. Estrategias para el manejo de conflictos.**
- 4. Negociación para la solución de conflictos.**
- 5. Modelo Harvard para la negociación.**
- 6. Manejo eficiente de las emociones.**



Visita nuestras redes sociales.

Consulta nuestro calendario de cursos abiertos en nuestro sitio web.

¡Contáctanos, estamos listos para atenderte!



Cursos e instructores registrados ante la STPS.



Otorgamos Constancia de habilidades laborales DC3 y Constancia de Participación IEDS con valor curricular.



Nuestros capacitadores se encuentran actualizados, con gran experiencia en el ramo y registrados en nuestra plantilla ante STPS.



Ofrecemos la capacitación en modalidad presencial o en vivo a distancia.



Entregamos material de trabajo digital o impreso.



Aplicamos evaluaciones finales de conocimientos a solicitud del cliente.



Uso de videos cortos



Trabajo Colaborativo



Evidencia de Aprendizaje

ieds[®]

Soluciones en Capacitación



IEDS Capacitación