



# IPPCHILE

INSTITUTO DE PERFECCIONAMIENTO PROFESIONAL DE CHILE

[www.ippchile.cl](http://www.ippchile.cl)

A blurred background image showing a man and a woman in business attire standing in a modern office setting with large windows. The man is in the foreground, looking towards the woman who is holding a folder. The lighting is warm and yellowish.

## DESARROLLO DE HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN AVANZADA

En un entorno empresarial cada vez más competitivo, la capacidad para negociar eficazmente es esencial para lograr resultados beneficiosos en acuerdos comerciales, laborales y estratégicos. Este programa avanzado está diseñado para dotar a los participantes de herramientas y estrategias que potencien su capacidad de negociación, permitiéndoles manejar con éxito situaciones complejas, generar acuerdos favorables y construir relaciones de confianza a largo plazo. La capacitación se enfoca en habilidades clave como la gestión de conflictos, la persuasión, el manejo de emociones y el cierre efectivo de negociaciones.

### Objetivo general

Perfeccionar habilidades avanzadas de negociación que permitan a los participantes gestionar procesos complejos, resolver conflictos y lograr acuerdos estratégicos con resultados mutuamente beneficiosos.

### Metodología

El programa utiliza una combinación de exposiciones teóricas, análisis de casos y simulaciones de negociación práctica, permitiendo a los participantes aplicar los conceptos aprendidos en situaciones reales.

### Evaluación

Evaluación sumativa por módulo  
Evaluación final

# CONTENIDOS

## **MÓDULO 1:** **Fundamentos y Estrategias de Negociación Avanzada**

1. Principios de la negociación efectiva
2. Estilos y tácticas de negociación
3. Evaluación de intereses y objetivos
4. Creación de valor y negociación integrativa

*06 horas cronológicas*

## **MÓDULO 2:** **Habilidades de Comunicación y Persuasión**

1. Técnicas de persuasión y su aplicación en negociaciones
2. Escucha activa y lenguaje corporal
3. Manejo de objeciones y construcción de argumentos sólidos

*05 horas cronológicas*

## **MÓDULO 3:** **Manejo de Conflictos y Toma de Decisiones en Negociación**

1. Identificación y análisis de conflictos en la negociación
2. Estrategias para la resolución de conflictos
3. Toma de decisiones bajo presión
4. Técnicas de negociación para situaciones tensas

*05 horas cronológicas*

# CONTENIDOS

## **MÓDULO 4:** **Negociación Internacional y Multicultural**

1. Factores culturales en la negociación
2. Adaptación de estrategias a contextos internacionales
3. Gestión de expectativas y resolución de malentendidos interculturales

*04 horas cronológicas*

## **MÓDULO 5:** **Cierre de la Negociación y Seguimiento de Acuerdos**

1. Técnicas para el cierre efectivo
2. Estrategias para asegurar el cumplimiento de los acuerdos
3. Seguimiento y renegociación de términos

*04 horas cronológicas*

## **MÓDULO 6:** **Simulaciones Prácticas de Negociación Avanzada**

1. Prácticas supervisadas de negociación en diferentes contextos
2. Evaluación y retroalimentación sobre desempeño

*03 horas cronológicas*

## ¿POR QUÉ APRENDER CON NOSOTROS?

- ✓ En IPPCHILE te acompañamos en cada etapa del proceso a través de un equipo de apoyo constante.
- ✓ Contamos con una AULA VIRTUAL diseñada para que alcances tus objetivos de manera efectiva.
- ✓ Creamos oportunidades para que te especialices y desarrolles tus conocimientos en áreas que aporten valor a tu desarrollo profesional.
- ✓ Preparamos nuestros contenidos para que puedas estudiar desde cualquier lugar y en el horario que elijas.
- ✓ Certificamos y respaldamos tu compromiso de adquirir nuevas competencias y conocimientos.



# IPPCHILE

INSTITUTO DE PERFECCIONAMIENTO PROFESIONAL DE CHILE

[www.ippchile.cl](http://www.ippchile.cl)