

IPPCHILE

INSTITUTO DE PERFECCIONAMIENTO PROFESIONAL DE CHILE

www.ippchile.cl



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