



CLASE PRESENCIAL

CURSO

Negociación Estratégica para la Consolidación de Relaciones y el Cumplimiento de Metas

PÚBLICO OBJETIVO

Profesionales y colaboradores que requieren negociar en contextos internos y externos, especialmente en áreas comerciales, operaciones, recursos humanos, compras, atención al cliente y coordinación de equipos.

REQUISITOS DE INGRESO

Experiencia básica en relaciones interpersonales y comunicación organizacional.
Deseable experiencia en participación de reuniones, trabajo en equipo o trato directo con clientes o proveedores.



MÓDULOS Y CONTENIDOS

MÁS INFORMACIÓN EN
WWW.CAIUSACH.CL

Módulo 1: Principios y fundamentos de la negociación

- ¿Qué es negociar? Negociación como proceso estratégico.
- Modelos y estilos de negociación: competitivo, colaborativo, acomodativo, evitativo, comprometedor.
- Preparación para la negociación: objetivos, contexto y variables.
- Introducción a BATNA, ZOPA y mapa de intereses.

Competencias a desarrollar: El participante conocerá las bases conceptuales de la negociación, identificará su estilo predominante y adquirirá herramientas para prepararse estratégicamente y emocionalmente frente a diversos escenarios de negociación.



Módulo 2: Comunicación efectiva y gestión emocional en la negociación

- Habilidades comunicacionales clave: asertividad, escucha activa, manejo del silencio, lenguaje corporal.
- La importancia de la emocionalidad en la negociación: regulación emocional, empatía y lectura del otro.
- Técnicas de influencia, persuasión y storytelling.
- Taller práctico: simulación de conversaciones difíciles.

Competencias a desarrollar: El participante aplicará estrategias de comunicación efectiva y regulación emocional para fortalecer su capacidad de influencia y conexión durante negociaciones complejas o con alto nivel de tensión.

Módulo 3: Negociación en contextos internos y externos

- Negociar con colegas, jefaturas, equipos y otras áreas (cliente interno).
- Negociar con proveedores, clientes, socios (cliente externo).
- Manejo de conflictos, intereses contrapuestos y relaciones de poder.
- Estudio de casos reales y simulaciones grupales con retroalimentación.

Competencias a desarrollar: El participante diferenciará estrategias según el tipo de contraparte, aplicará tácticas para abordar conflictos y diseñará acuerdos beneficiosos considerando objetivos organizacionales y relaciones de largo plazo.



MÓDULOS Y CONTENIDOS

Módulo 4: Evaluación de procesos de negociación y plan de mejora

- Análisis de resultados y lecciones aprendidas de negociaciones anteriores.
- Identificación de errores comunes y zonas de mejora.
- Indicadores de efectividad de una negociación.
- Diseño de planes de mejora personal y profesional en habilidades de negociación.

Competencias a desarrollar: El participante será capaz de evaluar críticamente sus propias prácticas de negociación, establecer indicadores de mejora y definir acciones para su crecimiento estratégico en entornos laborales.



MÓDULOS Y CONTENIDOS

Metodología de Capacitación Presencial

La metodología de nuestro curso presencial, está diseñada para desarrollar competencias laborales clave que mejoren el desempeño de los trabajadores, mediante estrategias activas que aseguran un aprendizaje relevante y aplicable. La fortaleza de esta metodología está dada por:

- **Interacción personalizada y contextualizada.**
- **Retroalimentación inmediata para optimización continua.**
- **Desarrollo de competencias blandas críticas.**
- **Participación activa que impulsa el aprendizaje práctico.**

Este enfoque integral garantiza que los trabajadores no solo adquieran conocimientos, sino que desarrollen las competencias necesarias para enfrentar con éxito los retos y demandas de su rol en la empresa, mejorando tanto su rendimiento individual como el del equipo.

Asistencia mínima

75% (Escala de 0 a 100%)

Nota Mínima

4.0 (Escala de 1.0 a 7.0)

Al término del curso el participante que apruebe el Sistema de Evaluación recibirá un Certificado de Capacitación otorgado por

CENTRO DE CAPACITACIÓN INDUSTRIAL
C.A.I
FACULTAD DE INGENIERÍA
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE



SISTEMA DE EVALUACIÓN

