

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN
**NEGOCIACIONES
EFECTIVAS Y
MANEJO DE
CONFLICTOS**



INICIO: 14 de octubre



DURACIÓN:

24 horas
académicas



MODALIDAD:

Virtual
sincrónica



HORARIO:

Lunes y miércoles
7:00 p. m. a 10:00 p. m.



CERTIFICACIÓN:

A nombre de la Escuela
de Posgrado USIL



Descripción del curso

Hoy en día el mundo es globalizado y diverso, por lo cual, es complicado tomar decisiones sin conectarse y sentir a las personas con las que interactuamos. Estamos en la era de la gestión de las emociones y de la búsqueda de la autorrealización trascendente; por eso, debemos apuntar a que nuestro desarrollo humano se base en relaciones empáticas y en el desarrollo de habilidades psicológicas que busquen acuerdos óptimos en su interacción.

En este curso el participante desarrollará la habilidad para gestionar un control emocional adecuado a fin de resolver conflictos y realizar negociaciones exitosas y así conseguir, estratégicamente, los resultados proyectados como deseados. Al finalizar el curso se desarrolla un trabajo aplicativo consistente en la creación y ejecución de una simulación de negociación entre dos empresas, con el desafío de alcanzar el mejor acuerdo posible.



Objetivos

1

Lograr el acuerdo óptimo en una negociación, alineado con tus objetivos, manteniendo relaciones de confianza sólidas.

2

Conocer las herramientas para identificar, abordar y resolver conflictos de manera constructiva.

3

Conocer cómo gestionar las emociones tanto del negociador como del negociante y perfeccionar la comunicación asertiva para el logro de tus metas.

4

Fortalecer la creatividad para generar alternativas y mejorar los acuerdos.

5

Conocer técnicas para incrementar tu poder de negociación y crear alianzas de éxito a largo plazo.

Perfil del participante

- ▶ Ejecutivos dependientes, independientes y emprendedores con responsabilidad de liderar equipos de negociación.
- ▶ Profesionales tanto del sector privado como del sector público, interesados en mejorar sus habilidades y técnicas de negociación.

Skills



Al finalizar el curso, el alumno estará en la capacidad de:

- ▶ Analizar y resolver conflictos.
- ▶ Definir estrategias de negociación.
- ▶ Comunicar efectivamente.
- ▶ Gestionar emociones.
- ▶ Escuchar activamente.

Temario

- ▶ El marco de la negociación.
- ▶ Características del negociador.
- ▶ La comunicación y estilos en la negociación.
- ▶ MAPAN (Mejor Alternativa Para un Acuerdo Negociado)
- ▶ Proceso del conflicto.
- ▶ Principios y estrategias para el manejo de conflictos.

Trabajo aplicativo final:

Simulación de negociación entre dos empresas.

Para evidenciar lo aprendido, los participantes desarrollarán un trabajo aplicativo, el cual consistirá en la creación y ejecución de una simulación de negociación entre dos empresas, con el desafío de alcanzar el mejor acuerdo posible.

Profesora *practitioner*



Martha Leiva Meza

Directora - CEO del Centro de Formación Integral y Desarrollo Humano Family's House.

- ▶ Docente de posgrado. Conferencista con reconocimientos a nivel nacional e internacional. Consultora y entrenadora en empresas como Chema S. A., Quality Products y Merin S. A. C.
- ▶ Reconocimiento como doctora *honoris causa* por la Sociedad Internacional Investigación Salud, Desarrollo Empresarial y Tecnologías SIISDET, Colombia.
- ▶ Doctora y Magíster en Psicología por la Universidad Inca Garcilaso de la Vega Asociación Civil.
- ▶ Certificado International *Health Coach* SIISDET por la Universidad de Cartagena 2018.
- ▶ *Coach* certificada por la International Coach Federation ICF-Axon Training. Mentor Coach- Emovere, Argentina.
- ▶ Licenciada en Psicología por la Universidad Inca Garcilaso de la Vega Asociación Civil.

La EPG-USIL se reserva el derecho de modificar su plana docente, ya sea por motivos de fuerza mayor o por disponibilidad del profesor, sin afectar la calidad académica del curso.



Inversión
S/ 1490

Certificación

Asistencia
mínima 70 %

Nota
mínima 11

Para obtener la certificación, el alumno no debe superar el 30 % de inasistencias del total de horas de clases y debe tener una nota final aprobatoria.

Requisitos de admisión

- ▶ Copia o foto de DNI (ambos lados)
- ▶ Ficha de inscripción
- ▶ Acuerdo de matrícula
- ▶ Un año de experiencia laboral mínima

La EPG-USIL se reserva el derecho de cancelar o modificar las fechas de sus cursos y comunicarlas con la debida anticipación.

Una vez iniciadas las clases no se podrá solicitar la devolución de la primera cuota.

El dictado de clases del curso se iniciará siempre que se alcance el número mínimo de alumnos matriculados establecido por USIL.

Para la entrega de certificados son requisitos indispensables tener una nota aprobatoria, no haber superado el 30 % de inasistencias y haber cancelado la inversión económica total del curso.





Más información

-  981 458 741
-  informes.epg@usil.edu.pe
-  @usileducacionejecutiva
-  EPGUSIL

#EducaciónEjecutivaUSIL

epg.usil.edu.pe

