

PROGRAMA DE ESTUDIO

CURSO DE

NEGOCIACIÓN EFECTIVA



Sé el mediador que convence, persuade y genera resultados efectivos

¿QUIÉNES SOMOS?

Estamos presentes en más de 17 países hispanohablantes, convirtiéndonos en la institución educativa especializada en coaching más grande del mundo.

En Axon cada estudiante es único, al igual que su camino de aprendizaje. Se trabaja constantemente con y para los alumnos, priorizando la experiencia y calidad académica.

Nuestros egresados se destacan profesionalmente como **líderes, innovadores y creadores de tendencias** para transformar positivamente el mundo.

Actualmente contamos con un equipo de más de 200 profesionales altamente capacitados y comprometidos con el aprendizaje de quienes nos eligen.



¿QUÉ LOGRARÁS?

- ✓ Ser quién domine la conversación en las negociaciones.
- ✓ Aprender diferentes formas de negociar.
- ✓ Incorporar habilidades para persuadir positivamente a los demás.
- ✓ Escuchar activamente y utilizar un lenguaje asertivo y generativo para mejorar tu comunicación.
- ✓ Adquirir herramientas de resolución de conflictos a la hora de negociar.



MODALIDAD DE CURSADA

- Duración de 20hs. de entrenamiento
- Acceso a nuestro campus virtual 24hs.



Al finalizar, recibirás un certificado que te permitirá:

- ✔ Superar tu miedo a hablar en público.
- ✔ Transmitir tus ideas con claridad.
- ✔ Persuadir y motivar a tu público convincentemente.

PROGRAMA DE ESTUDIO

MÓDULO 1

- ¿Qué es la Negociación?.
- Esquema de una Negociación.
- Modos de Resolución de un conflicto.
- Tipos de Negociaciones.

MÓDULO 3

- Modelo clásico de comunicación.
- Las barreras en la comunicación.
- Componentes de la Comunicación.
- Modelo Comunicacional aplicado a la negociación.

MÓDULO 5

- Las distintas disposiciones corporales para comunicarse.
- Características de los negociadores (Corporalidad).
- El lenguaje no verbal.
- Negociación por Posiciones vs. Negociación por Interés.

MÓDULO 2

- Identificar un Conflicto.
- Indicadores de Conflictos.
- Tipos de Conflictos.
- Herramientas de resolución

MÓDULO 4

- Los estilos de negociadores.
- Las dificultades para negociar según cada estilo.
- Estrategias para cambiar de estilo.

MÓDULO 6

- Las Etapas de una Negociación.
- La preparación para realizarla y los elementos a tener en cuenta.
- ¿Cómo desarrollarla?
- ¿Qué hacer luego de finalizarla?

MÓDULO 7

- Los distintos tipos de Escucha.
- Formular diferentes tipos de Preguntas.
- El valor de la Empatía.
- La Asertividad.

MÓDULO 8

- Los pasos de una negociación con o sin conflicto.
- Criterios fundamentales.
- Método de Harvard.
- Tips para una Negociación Exitosa.

AXON[®]
TRAINING

[Ver curso](#)

Para mayor información puedes comunicarte a ventas@axont.com

Para hablar con un asesor haz clic en el botón

[SOLICITAR UN ASESOR](#) 

Síguenos en redes sociales

