

# **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**<sup>®</sup>  
TRAINING

[Ver curso](#)

Para mayor información puedes comunicarte a [ventas@axont.com](mailto:ventas@axont.com)

Para hablar con un asesor haz clic en el botón

[SOLICITAR UN ASESOR](#) 

Síguenos en redes sociales

