

FICHA TÉCNICA INFORMATIVA

NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

**ÁREA: HABILIDADES BLANDAS (SOFT
SKILLS)**

N.º DE HORAS	MODALIDAD	NIVEL
10	Online	Básico

DESCRIPCIÓN

Saber negociar y resolver conflictos es clave para el éxito profesional y personal. En este curso aprenderás estrategias efectivas para crear acuerdos sólidos y mejorar tus relaciones en cualquier contexto, ya sea colaborativo o competitivo. Descubre los estilos y tipos de negociación, técnicas de preparación, desarrollo y cierre, así como métodos para manejar la presión y lograr resultados win-win. Transforma los desafíos en oportunidades y potencia tu capacidad de influencia y diálogo.

OBJETIVOS

1. Aprender estrategias para establecer acuerdos de colaboración y optimizar las relaciones interpersonales en diferentes contextos profesionales, tanto en situaciones colaborativas como competitivas.

CONTENIDO FORMATIVO

UNIDAD 1. INTRODUCCIÓN

1. Negociación, colaboración y conflicto

UNIDAD 2. ¿EN QUÉ CONSISTE?

1. Negociación
2. Conflicto
3. Elementos
4. Mapa de situación
5. Estilos de negociación

UNIDAD 3. PROCESO DE NEGOCIACIÓN

1. Preparación
2. Entorno
3. Negociación
4. Cierre

UNIDAD 4. TIPOS DE NEGOCIACIÓN

1. Distributivas
2. Integrativas
3. Indagadoras

UNIDAD 5. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

1. Estrategias win-win
2. Anclajes
3. Técnicas de presión



Inscríbete o solicita más información:



900 92 61 71



www.talention.es



info@talention.es