



# DESARROLLO DE LA CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN

Más info.: 900 100 957

## UNIDAD DIDÁCTICA 1 La negociación

Contenidos Teórico-Prácticos (30 horas)

- Definición de Negociación
- Principios negociadores
- Estrategias negociadoras
- Resolución de conflictos
- Diseñando, en grupo, un plan de negociación en el que aparezcan bien identificadas las situaciones posibles de negociación. Exponer las conclusiones en el Foro del curso.
- Diseñando, en grupo, una simulación en la que aparezcan claramente reflejadas las fases y proceso de negociación. Exponer las conclusiones en el Foro del curso.

## UNIDAD DIDÁCTICA 2 El liderazgo

Contenidos Teórico-Prácticos (30 horas)

- Hacia una búsqueda de sentido
- Sentido e implicancia del liderazgo en las organizaciones actuales
- Liderar personas
- Liderar grupos
- Identificando, en el Foro del curso, los diferentes estilos de liderazgo y los principios esenciales de los líderes.
- Debatiendo en el Foro a cerca de las competencias y habilidades del líder
- Exponiendo el proceso a seguir para el liderazgo de personas y grupos. Debatirlo en el Foro.