

Nombre de la actividad formativa

Negociaciones Estratégicas. Tipos y procesos

Modalidad	Estrategia metodológica	Tipo de capacitación	Duración
Por participación	Capacitación no presencial-virtual *	Curso	16.0 horas efectivas **

* Sesiones telepresenciales y simultáneas a través de la Plataforma Zoom.

** Cuatro sesiones semanales y simultaneas de 3 horas y 1 hora semanal de trabajo a distancia.

Objetivo general

Analizar diferentes estrategias y tácticas de negociación, que permitan una mejor comprensión de los contextos para la toma de decisiones en diferentes situaciones de negocios.

Objetivos específicos	Contenido temático	Actividades a realizar
Semana 1 Conocer los tipos de Negociación.	<ul style="list-style-type: none">Negociación Distributiva y Negociación Integradora: fundamentos y enfoque	Actividad 1: Tiempo 1 hora <ul style="list-style-type: none">a. Leer de forma individual el caso, o, simulación asignada.b. Preparar en equipo la estrategia de abordaje de la negociación.c. Llevar a cabo la negociación entre los equipos.d. Preparar informe con los resultados de la negociación.
Semana 2 Conocer y aplicar los tipos de Negociación.	<ul style="list-style-type: none">Negociación IntegradoraBATNAZOPAPrecio de Reserva.Creación y Distribución de Valor.	Actividad 2: Tiempo 1 hora. <ul style="list-style-type: none">a. Leer de forma individual el caso, o simulación asignada.b. Preparar en equipo la estrategia de abordaje de la negociación.c. Llevar a cabo la negociación entre los equipos.d. Preparar informe con los resultados de la negociación.



Objetivos específicos	Contenido temático	Actividades a realizar
Semana 3 Conocer las distintas dimensiones en la negociación.	<ul style="list-style-type: none">• La ética.• Comunicación.• Poder.• Percepción.• Reputación, Confianza, Justicia.	Actividad 3: Tiempo 1 hora a. Leer de forma individual el caso, o simulación asignada. b. Preparar en equipo la estrategia de abordaje de la negociación. c. Llevar a cabo la negociación entre los equipos. d. Preparar informe con los resultados de la negociación.
Semana 4 Conocer sobre las negociaciones grupales, Internacionales o multiculturales.	<ul style="list-style-type: none">• Negociaciones Grupales, Internacionales y Multiculturales.	Actividad 4: Tiempo 1 hora a. Leer de forma individual el caso o Simulación asignada. b. Preparar en equipo la estrategia de abordaje de la negociación. c. Llevar a cabo la negociación entre los equipos. d. Preparar informe con los resultados de la negociación.