

Nombre de la actividad formativa

Relaciones exitosas, técnicas y habilidades de negociación

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.

Descripción:

Este curso tiene como principal objetivo, que usted identifique las dinámicas de negociación en sus relaciones, e integre habilidades que le faciliten el resolver problemas y mejorar la convivencia con las personas de su medio. El alumno contará con herramientas que le permitirán conocer en qué nivel se encuentra cuando entra a una negociación y qué debe integrar para desarrollar o adecuar los objetivos. Los participantes obtendrán una comprensión más profunda de las técnicas de negociación y el valor que el conflicto brinda como desarrollador de relaciones estables y sanas.

Objetivo general

Brindar herramientas teórico- prácticas sobre técnicas de negociación bajo la metodología del modelo transformativo, dentro del ambiente laboral- personal, para gestionar relaciones más equilibradas.

Objetivos específicos	Contenido temático	Actividades a realizar (tarea semanal)
<p>Semana 1</p> <p>Desarrollar una nueva comprensión más funcional sobre el proceso del conflicto.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Funcionalidad del conflicto. 2. Desencadenantes del conflicto. 3. Niveles de conflicto. 4. Antecedentes del conflicto. 	<p>Actividad 1. Tiempo: 1 hora</p> <p>Crear un mural sobre la nueva gestión de conflictos que deseo aplicar en mi vida.</p> <p>App: https://app.mural.co</p>
<p>Semana 2</p> <p>Saber desarrollar las diferentes metodologías de negociación, como factor de éxito en sus relaciones.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tipos y estrategias de negociaciones 2. Fases del modelo transformativo. 	<p>Actividad 2. Tiempo: 1 hora</p> <p>Crear una historieta que contemple un modelo de negociación tradicional y uno transformativo:</p> <p>https://app-es.pixton.com/</p>



Objetivos específicos	Contenido temático	Actividades a realizar (tarea semanal)
Semana 3 Crear una planificación que integre el bienestar de las relaciones.	<ol style="list-style-type: none">1. EL MÉTODO FISHER- URY2. Planifique su estrategia de negociación	Actividad 3. Tiempo: 1 hora Buscar una artículo del método Ury. Crear un mapa mental sobre el contenido. Presentar artículo y mapa.
Semana 4 Fortalecer las habilidades de inteligencia relacional dentro de los procesos de negociación.	<ol style="list-style-type: none">1. Conocer al otro2. Negociaciones cooperativas	Actividad 4. Tiempo: 1 hora Crear un plan virtual de acciones que respondan a: ¿cómo implementar nuevas negociaciones cooperativa en el equipo? https://jamboard.google.com/