

27 de Enero

www.wibel.net  
wise decisions

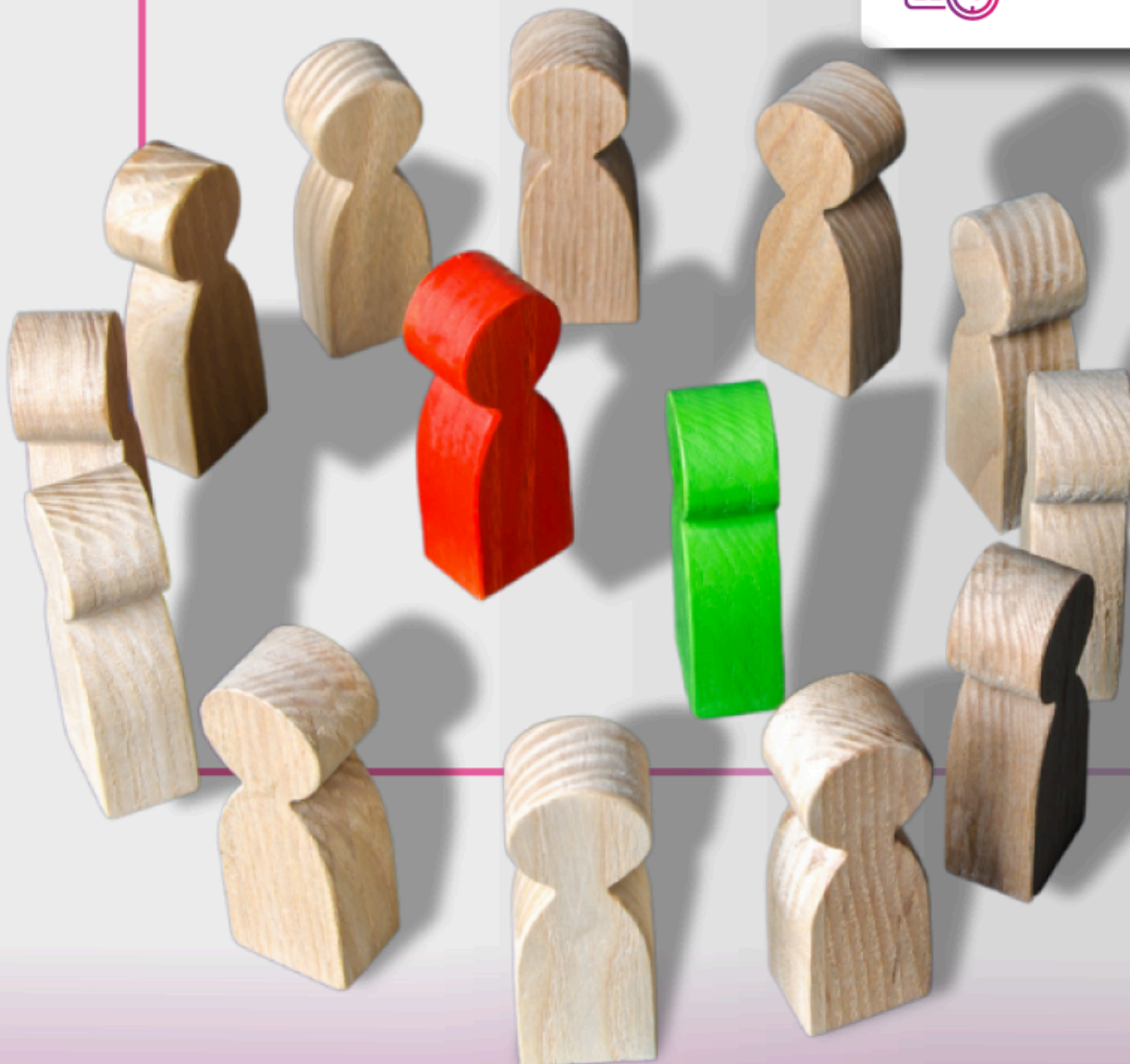
Curso Virtual

# Negociación y Resolución de Conflictos

Curso avalado por:



Lunes a Viernes  
19:30 a 22:00 Hrs.





Impulsamos tu crecimiento  
**profesional y empresarial.**



**1.Contenido**

**Unidad 1: Negociación: Concepto e ideas fundamentales.**

- Características y objetivos de la negociación.
- La importancia de preparar la negociación.

**Unidad 2: Conformación del Individuo.**

- Intuición y Razón.
- Qué son las emociones y cómo gestionarlas.

**Unidad 3: Conflictos.**

- Orígenes de conflictos e impedimentos para su resolución.
- Los Estilos de negociación - Tipos de negociadores.
- Negociaciones personales/ grupales – Diseño de un equipo negociador.

**Unidad 4: Sistema de Negociación de Harvard.**

- Estudio del sistema Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard. Metodología.
- La comprensión de conformar acuerdos beneficiosos para todos.
- Comunicación efectiva.
- Habilidades necesarias para negociar. Unidad 5: Tratamiento de casos:

**Unidad 5: Tratamiento de casos:**

- Resolución de casos de negociación.
- Trabajo de casos reales mediante simulación.

**Objetivo:**

proporcionar a los participantes los conocimientos teóricos y prácticos fundamentales para desarrollar habilidades

de negociación efectivas, abordando desde los conceptos básicos, la preparación y los factores clave que influyen en una negociación.

**Digirido a:**

- Profesionales con experiencia de trabajo mínimamente 3 años, o en alguna institución o empresa. (Jefes, Directores, Responsables de áreas, Supervisores).
- Estudiantes universitarios (últimos semestres)



**Duración curso completo:**  
10 Horas reloj.



**Fecha de inicio:** 27 de Enero.



**Fecha de fin:** 30 de Enero.



**Horario**  
Lunes a viernes  
De 19:30 a 22:00 c/clase.



**Modalidad**  
**Virtual**

**ENERO**

D	L	M	M	J	V	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	



Impulsamos tu crecimiento  
**profesional y empresarial.**



**ALCANCE:**

abarcará la formación integral en negociación, desde los conceptos básicos y fundamentales hasta la aplicación práctica mediante casos reales. Los participantes desarrollarán habilidades para preparar y conducir negociaciones de manera estratégica, gestionando factores emocionales, fortaleciendo su capacidad de análisis, y resolviendo conflictos de manera efectiva.

**HORARIO, INVERSIÓN Y DOCENTE**

Descripción	Precios facturados
Precio normal:	<b>Bs. 580</b>
<b>Preventa, sólo hasta el 20 de enero.</b>	<b>Bs. 530</b>
<b>Precio corporativo, para inscritos en grupos de 3 o +.</b>	<b>Bs. 480</b>

Descuento del 20% para afiliados de la S.I.B. Santa Cruz

**¿Qué incluye tu inversión?**

- Acceso por siempre a la nube donde podrás acceder mediante un link a tus documentos digitales de apoyo para tus prácticas (Descargables si deseas) y grabaciones de cada clase en vivo.
- Certificación en formato digital y físico con valor curricular de 13 horas académicas, avalado por **Wibel**, marca oficial registrada de **GRUPO BELCAS** con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023.
- Facturación.



**Docente**

**Lic. Ivette López Palacios – Comunicadora Social**

Especialista en Marketing Corporativo.

Especialidad en formador de formadores con Intedya – España.

Docente de pregrado en la carrera de publicidad y marketing.

Docente de postgrado en educación superior.

Consultora en proyectos: Marketing – Comunicación – Educación – Desarrollo Personal – Comerciales.

Empresas que se beneficiaron con actualizaciones y capacitaciones.



Impulsamos tu crecimiento  
**profesional y empresarial.**



## INSCRIPCIONES Y FORMAS DE PAGOS

### ¿Cómo inscribirte?

Comparte tu **comprobante** digital de pago donde indique el monto, fecha y hora del pago efectuado; a uno de los siguientes contactos de **WhatsApp**:

+591 78492505

+591 78164943

- En **nuestras oficinas**: Calle Jaurú #2410, Entre 2 y 3 Anillo, Entre Av. Paraguá y Av. Guapay, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.
- **HORARIO DE ATENCIÓN**: De 08:30 a 12:30 y de 14:30 a 18:30 de lunes a viernes y los sábados de 08:30 a 12:30.
- Inscripciones disponibles 24/7 mediante la **tienda online**: [www.wibel.net](http://www.wibel.net)



## Medios de Pagos Disponibles



**Tigo Money:** 76070714



**Titular:** BELCAS S.R.L.  
**N°Cuenta:** 2000182683  
**Cuenta Corriente**  
**Nit:** 375983023



**Titular:** Bruno Orlando  
Castedo Beltrán  
**Cuenta de Ahorro:**  
10000046412130  
**CI:** 5843357

**Solicita QR para comodidad de pagos**