

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:	Bs. 580
Preventa, sólo hasta el 20 de enero.	Bs. 530
Precio corporativo, para inscritos en grupos de 3 o +.	Bs. 480

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



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