



 wibel

Técnicas de negociación y resolución de problemas

Curso Online

Fecha de Inicio





Objetivo del programa

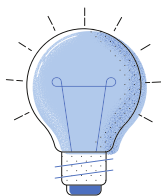
Aprender e incorporar las técnicas y habilidades de negociación en el quehacer organizacional, y comprender los conflictos como oportunidades de desarrollo global, crecimiento y cambio para el logro de objetivos en su carrera personal y colaborativa.

¿Qué aprenderás con el programa?

Al finalizar, estarás en condiciones de: conocer, aprender y aplicar las técnicas de negociación en sus contextos laborales, en el quehacer de la gestión de sus organizaciones y en el desarrollo de su carrera profesional.

Pautas, reglas, el juego de las concesiones, la gestión de plazo y otras características de la negociación competitivo-defensiva.

También cómo negociar a la manera cooperativa según el modelo de Fisher y Ury: sus 5 etapas y sus 3 enfoques, analizando los posibles conflictos en distintas etapas.



¿A quién va dirigido el programa?

Vendedores, Ejecutivos Comerciales, de Ventas, delegados y cualquier otra persona que desempeñe un cargo relacionado con el área comercial y ventas tanto en el sector industrial como de servicios.

¿A quién va dirigido el programa?

1. Alcance Teórico 35%

- 1.Introducción general para el tópico
- 2.Tensión y Poder
- 3.Tenciones y Conflictos
 - 3.1. Definición
 - 3.1.1.Tenciones
 - 3.1.2.Poderes
 - 3.1.3.Concentración o Conflicto
- 4.Relación tención y poder
- 5.Características esenciales del poder
- 6.¿Qué es un Conflicto?
- 7.Condiciones de Conflicto
- 8.Aspectos básicos del conflicto
- 9.Atribución y conflicto
- 10.Error y sesgo atribucional
- 11.Relación error y sesgo atribucional
- 12.Clasificación de errores y sesgos
- 13.El proceso de negociación
14. Preparación en la negociación
- 15.Negociación basada en principios

16. Elementos básicos de la negociación por principios
- 17.Enfoque sistémico
- 18.Componentes sistémicos de Roger Fisher
- 19..Interés
- 20.Opciones
- 21.Alternativas
- 22.Legitimidad
- 23.Comunicación
- 24.Relaciones
- 25.Compromiso
- 26.Manejo de los intereses
- 27.Errores comunes
- 28.Negociación estratégica

2. Alcance Práctico 65 %

Simulaciones en distintos tipos de escenas

Metodología



El primer día de clases se agregan a todos los alumnos inscritos, docente y administrativos en el grupo de WhatsApp del curso para coordinación entre todos y medio de comunicación directa. Por este mismo medio se comparten los enlaces de cada clase.



Cada clase será en vivo junto a docente mediante la plataforma ZOOM según el cronograma de clases, donde los alumnos se conectarán a cada sesión para interactuar con docente de forma virtual.



Se tomará asistencia con el objetivo de que el alumno pueda ser parte en cada sesión en vivo y así aprovechar al máximo de su inversión; en caso de que no pueda ingresar de las clases en vivo por algún motivo personal, tendrá acceso al link de la nube donde podrá ver o descargar las clases grabadas y documentos digitales vistos en clases.



Se desarrollará una forma de evaluación que docente explicará el primer día de clases, esto con el objetivo de emitir la certificación final del curso como participación o aprobación: Prácticos individuales, Participación en clase, Trabajo práctico en grupos, Resolución de conflictos.



Duración
10 Horas reloj.



Horario
Lunes a jueves de 19:30 a 21:30



Modalidad
Online en vivo por ZOOM.



Fecha de inicio: 01 de febrero.

Fecha de fin: 08 de febrero.

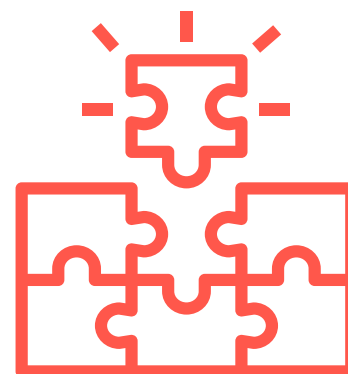
Cronograma de clases

Febrero/2023

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
		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					

¿Qué incluye el programa?

- Clases en vivo por ZOOM.
- Acceso indefinido:
Grabaciones de las clases (Descargables si deseas).
Documentos digitales (Descargables si deseas).
- Certificado digital de aprobación o participación con valor curricular de 13 horas académicas, avalado por Wibel, marca oficial registrada de Grupo Belcas con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023.



Docente

Iber Vaca Carpio

ISO: 17024

Certificación de Evaluación Personal

SCRUM:

Estrategia de desarrollo, planificación y ejecución.

PMI: Project Management Institute

PMP: Project Management Professional.

ISO: 22301 – 31000

Registro de Auditores Certificados

ISO 31000

Risk Manager

ISO 9001:2015

Auditor e Instructor Calificado SGC

ISO 9001:2015

Auditor Líder SGC

ISO 9001:2015

Sistema de Gestión de Calidad SGC

ISO 26000

Responsabilidad Social y Empresarial

NCH 2728

Auditor e Instructor Calificado SGC

ISO 9001: 2015

Auditor Líder SGC

Con una trayectoria con más de 15 años de experiencia, gerenciando y dirigiendo proyectos y estando al frente de las siguientes empresas como ser:



Transporte S.A.



PETROBRAS



REPSOL



UNIVERSIDAD PRIVADA
CUMBRE



COTAS

Inversión

Descripción	Precios facturados
Del 28/01 al 01/02, inscríbete al precio normal:	Bs 300
Descuento Corporativo: Con tu grupo de 3 o más personas, inscríbete al precio por persona de:	Bs 220

Contactos e Inscripciones

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

O en **nuestras oficinas**: Entre 2 y 1 Anillo, Calle Prolongación Aroma, Edificio Sumuque #61, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

HORARIO DE ATENCIÓN: De 08:30 a 17:30 lunes a viernes y sábados de 08:30 a 12:00

Medios de pago disponibles



Titular: BELCAS S.R.L.
Cuenta Corriente: 1948150
NIT: 375983023



Titular: BELCAS S.R.L.
Cuenta Corriente: 2000182683
NIT: 375983023



Titular: Bruno Orlando Castedo Beltrán
Cuenta de Ahorro: 10000046412130
Ci: 5843357



Tigo Money: 76070714

