

# Certificación Internacional On-line como Negociador Profesional y Resolución de Conflictos



## Soluciones de Aprendizaje Corporativo On-line



### **¿Por qué el mundo empresarial ha abrazado con entusiasmo nuestras soluciones de aprendizaje corporativo on-line?**

No solo por el gran ahorro en recursos que obtienen, sino porque saben que desarrollar al talento es lo que más contribuye al éxito de la organización.

Las ventajas que tienen las empresas para utilizar el aprendizaje On-line de Grupo Desarrollo Humano son:

- Contar con una moderna plataforma virtual LMS personalizable, que permite realizar modificaciones al sistema, para que las organizaciones puedan satisfacer sus necesidades específicas a la medida.
- Brindar una gran variedad de programas y cursos profesionales para todas las necesidades, donde se puede aprender las habilidades que requieran, con una cantidad de usuarios ilimitados.
- La comodidad que se logra al proporcionar todos los recursos de aprendizaje necesarios, a través de una moderna aula virtual en línea que se puede acceder fácilmente 24/7 desde la comodidad de cualquier dispositivo móvil.
- La garantía de 20 años de experiencia que tiene Grupo Desarrollo Humano entregando en Latinoamérica una amplia oferta de Cursos, Certificaciones y Diplomados On-line.
- El respaldo de impartir Cursos Certificados por el Hispanic Institute of Utah HIOUTAH en USA, y poder brindar Certificaciones acreditadas por el HIOUTAH a nuestros aprendices.
- El respaldo de ser un Centro Formador Certificado por la Asociación Iberoamericana de Formación y Certificación AIFYC en España y poder brindar Certificaciones acreditadas por AIFYC.



## **Certificación Internacional On-line como Negociador Profesional y Resolución de Conflictos**

©2023 Grupo Desarrollo Humano - Todos los derechos reservados

La combinación de diversas investigaciones sobre negociación realizadas por el tutor del curso Dr.[c] Gilbert Aubert y otros autores y académicos, unido con la experiencia de +20 años de Grupo Desarrollo Humano en programas de aprendizaje On-line, y utilizando nuestra moderna plataforma digital de aprendizaje LMS, hemos creado esta experiencia de aprendizaje llamada "Certificación Internacional On-line como Negociador Profesional y Resolución de Conflictos", totalmente aplicable en organizaciones que buscan que sus cuadros gerenciales y equipos avancen hacia el logro de los objetivos trazados. Esto es por lo que saber negociar se convierte en un arma estratégica.

Este curso de aprendizaje On-line en Negociación y Resolución de Conflictos contiene 6 módulos que se ven en 8 semanas, abordando los conocimientos, habilidades y competencias esenciales que debe poseer un Negociador Profesional. El curso utiliza los Métodos de Negociación de la Universidad de Harvard y de la Universidad de Michigan.

### **Justificación**

Hoy día cada minuto que no se negocia con eficacia en la organización, es un costo de oportunidad perdido.

Estudios recientes han indicado que los gerentes y personas con ciertos niveles de responsabilidad dentro de las empresas de mayor desarrollo invierten entre un 40% y un 80% de su tiempo negociando.

Negociar no es una cosa sencilla, sin embargo, es una habilidad que es cada vez más necesaria. Mientras más preparada esté una persona en el ámbito de la negociación, mayor será la probabilidad de alcanzar los objetivos propuestos.

Las estrategias para negociar que habitualmente se utilizan se repiten como patrones aprendidos, suelen dejar a la gente insatisfecha o agotada. En la negociación se requiere el conocimiento de ciertas técnicas que ayudan a planificar, a desarrollar estrategias y tácticas para plantear soluciones reales y prácticas, que fomenten un clima constructivo que permita encontrar soluciones que incrementen los beneficios mutuos y así lograr resultados ganar-ganar.

Hoy día se aprende a negociar mediante simulaciones prácticas de acuerdo con las más modernas técnicas de negociación, que, debido a su simplicidad y utilidad, son bastante utilizadas en toda clase de organizaciones en todo el mundo.



### **Dirigido a**

Líderes, gerentes, ejecutivos, mandos medios, profesionales y todas las personas de cualquier tipo de organización, que se enfrentan diariamente a negociaciones como parte fundamental y estratégica dentro de sus obligaciones. Ya sea ocupando cargos en el ámbito público, en empresas privadas o desarrollando su actividad en forma independiente.

### **Objetivo general del curso**

Formar a los aprendices de manera efectiva en las habilidades y competencias necesarias para que logren mediante la negociación profesional, acuerdos comerciales o de cualquier tipo y resuelvan conflictos de manera satisfactoria, rentable y sostenible a largo plazo, utilizando un modelo práctico de negociación totalmente actualizado, desarrollado y probado.

### **Objetivos específicos**

1. Entender que una negociación es ante todo una relación de la que se esperan beneficios concretos a favor de ambas partes.
2. Aprender a establecer procesos de comunicación asertiva y escucha eficaz, por medio del cual se transmita información y se definan acuerdos.
3. Aprender a ejecutar transacciones constructivas con personas físicas, grupos e instituciones.
4. Conocer técnicas de negociación y de resolución de conflictos de clase mundial, tal que puedan lograr acuerdos satisfactorios cuando negocian con diversos públicos.
5. Conocer mejor su propio estilo de negociación, sus fortalezas y debilidades, en relación con diferentes formas de negociar.
6. Desarrollar las habilidades necesarias para llevar a cabo acuerdos efectivos, y satisfactorios para ambas partes, resolviendo conflictos en cualquier tipo de negociación.
7. Desarrollar actitudes negociadoras que alejen a la organización de los estrados judiciales.
8. Descongestionar al departamento de talento de los conflictos cotidianos.

*“No negociemos jamás dominados por el temor,  
pero no temamos jamás el negociar.”  
-John F. Kennedy*



## **Programa Certificación Internacional On-line en Negociación Profesional**

©2023 Grupo Desarrollo Humano - Todos los derechos reservados

### **Módulo 1: Fundamentos de la negociación**

¿Qué es Negociación?

Tipos de negociación

Negociaciones entre varias partes

Cooperar o competir

Crear un entorno propicio

### **Módulo 2: Habilidades de negociación**

Comunicación asertiva y escucha efectiva

Conversaciones trascendentales

Importancia de la percepción en la negociación

Personalidades y Análisis Transaccional

Inteligencia Emocional para negociar

Liderarse a sí mismo y trabajo en equipo

### **Módulo 3: Psicología de la negociación**

Nuestro comportamiento: ¿cómo actuamos?

Autodiagnóstico del Negociador

Fuentes reales de poder

Qué es negociación por intereses y por posiciones

Consejos para tener un buen comienzo

### **Módulo 4: Estrategias de negociación**

Cómo prepararse para una negociación

Cómo identificar su MAAN

Cómo fijar su precio de reserva

Logrando una negociación integral o favorable a ambas partes

Manejo del Conflicto

### **Módulo 5: Los siete pasos de la negociación de Harvard**

Abordaje a la Negociación Ejecutiva

Técnicas de Negociación

Estilos de Negociación

Negociando con un oponente difícil

Los siete pasos de la negociación de Harvard

### **Módulo 6: Simulaciones de negociación con casos prácticos**

Variables en el proceso de la negociación

Pasos para cerrar el acuerdo

Herramientas de apoyo

Planificación y preparación de una negociación exitosa

Plantillas para planificar una negociación



## Estructura del curso



## Metodología del curso

El curso se desarrolla en modalidad sincrónica y asincrónica. Además del Aula Virtual LMS se realizan 8 sesiones sincrónicas por medio de interfaz de videoconferencia con el apoyo de un tutor, que acompaña a lo largo de todo el plan de aprendizaje.

1. El curso se organiza y apega siempre al cronograma de actividades.
2. Todos los recursos necesarios se encuentran en el Aula Virtual 24/7.
3. Cada módulo se irá activando conforme a las fechas indicadas en el calendario y los módulos anteriores permanecerán activos durante el resto del curso.
4. Después de estudiar el contenido de cada módulo, se realiza el ejercicio respectivo en el plazo de finalización establecido en el cronograma.
5. Es requisito realizar todos los ejercicios prácticos.
6. El curso está diseñado para conectar los temas tratados directamente con los desafíos organizacionales y profesionales que vive el aprendiz. Esto brinda una oportunidad para aplicar su aprendizaje en el trabajo diario, o sea aprender haciendo.
7. Una vez finalizado el curso y cumplidos los requisitos necesarios se obtiene el Certificado por el HIOUTAH en los USA.
8. El Talento queda capacitado y será acompañado en todo momento para que continúe con su Certificación como Negociador Profesional en la Asociación Iberoamericana de Formación y Certificación AIFYC en Zaragoza, España.

*“Cada minuto que no negocia con eficacia,  
es un costo de oportunidad”*





Habilidades para liderar

### Duración del curso On-line

El curso está diseñado para realizarse en 8 semanas, son 6 módulos asincrónicos trabajando 3 horas por semana, 8 tutorías sincrónica de 2 horas cada una, y 3 horas de una negociación práctica, para un **total de 43 horas**. El AulaVirtual permanece abierta por tres meses.

Grupo Desarrollo Humano

**GDH**  
Habilidades para liderar

**aifyc**

1. Certificación Internacional por AIFYC, España  
2. Certificación Internacional por HIOUTAH, USA

**Certificación Internacional Online**

**Negociador Profesional**

Duración de 8 semanas con Tutor y Aula Virtual

[info@grupodesarrollohumano.com](mailto:info@grupodesarrollohumano.com)

*Ninguna persona obtiene lo que desea,  
solo obtiene lo que logra negociar”  
-Grupo Desarrollo Humano*



**aifyc**

Teléfono (506) 8342-1616 (506) 2228-7784  
[info@grupodesarrollohumano.com](mailto:info@grupodesarrollohumano.com)

Apartado Postal 669-1250 Escazú  
[www.grupodesarrollohumano.com](http://www.grupodesarrollohumano.com)



**Grupo Desarrollo Humano GDH S.A.**  
Apartado Postal 669-1250 Escazú San José, Costa Rica  
(506) 2228-7784 (506) 8342-1616  
[info@grupodesarrollohumano.com](mailto:info@grupodesarrollohumano.com)  
<http://grupodesarrollohumano.com/cursos-on-line/>

Editado por Grupo Desarrollo Humano  
©2023 Grupo Desarrollo Humano - Todos los derechos reservados



**aifyc**

Teléfono (506) 8342-1616 (506) 2228-7784  
[info@grupodesarrollohumano.com](mailto:info@grupodesarrollohumano.com)

Apartado Postal 669-1250 Escazú  
[www.grupodesarrollohumano.com](http://www.grupodesarrollohumano.com)