



Doble Certificación Internacional Online en Negociación y Resolución de Conflictos



Doble Certificación Internacional Online en Negociación y Resolución de Conflictos

En el dinámico entorno empresarial actual, la capacidad de negociar eficazmente y resolver conflictos es una habilidad estratégica indispensable. Grupo Desarrollo Humano (GDH) presenta su programa de Doble Certificación Internacional Online.



Habilidad Estratégica

La negociación eficaz y la resolución de conflictos son capacidades cruciales en el entorno empresarial dinámico de hoy, esenciales para el éxito.



Herramientas y Competencias

Nuestro programa está diseñado para equipar a líderes y profesionales con las herramientas y habilidades prácticas necesarias.



Transformar Desafíos

Aprenda a convertir los desafíos empresariales en valiosas oportunidades de crecimiento y desarrollo estratégico.

Cierra Acuerdos Exitosos y Resuelve Conflictos con la Metodología Harvard y de la Universidad de Michigan

Este documento explora las ventajas de nuestras soluciones de aprendizaje corporativo Online, detalla el contenido de nuestro programa de negociación y resalta su relevancia y metodología probada.

Transforma tu carrera con esta Doble Certificación 100% On-line y práctica, diseñada para que los participantes obtengan resultados reales al dominar la negociación y la resolución de conflictos.

La Doble Certificación: Negociador Profesional y Resolución de Conflictos

Fruto de la combinación de diversas investigaciones sobre negociación, la experiencia de más de 25 años de Grupo Desarrollo Humano en programas de aprendizaje On-line y el uso de nuestra moderna plataforma digital LMS, hemos diseñado la "Doble Certificación Internacional On-line como Negociador Profesional y Resolución de Conflictos".

Este programa es crucial para organizaciones que desean que sus cuadros gerenciales y equipos de trabajo alcancen sus objetivos estratégicos, ya que la negociación se ha convertido en un arma fundamental en el entorno empresarial actual.

El Curso se estructura en 10 módulos, distribuidos a lo largo de 10 semanas, abordando los conocimientos, habilidades y competencias esenciales que todo negociador profesional debe poseer. Se utilizan métodos de negociación de prestigio internacional, como los de la Universidad de Harvard y la Universidad de Michigan, garantizando una formación de vanguardia.

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

Dirigido a:

- Líderes, gerentes, ejecutivos y mandos medios, compradores.
- Profesionales en cualquier tipo de organización.
- Personas que enfrentan negociaciones diarias como parte estratégica de sus obligaciones.
- Independientes y profesionales del sector público y privado.

Justificación:

Estudios recientes indican que gerentes y personas con responsabilidad invierten entre un 40% y un 80% de su tiempo negociando. Cada minuto sin una negociación eficaz representa un costo de oportunidad perdido. La negociación es una habilidad compleja pero cada vez más necesaria, que, con las técnicas adecuadas, permite alcanzar resultados ganar- ganar y evitar conflictos costosos.

Objetivos y Contenido del Programa

El programa de Doble Certificación busca formar negociadores integrales, capaces de transformar las interacciones diarias en oportunidades de crecimiento mutuo.



Objetivo General:

Formar a los participantes en las habilidades y competencias necesarias para lograr acuerdos comerciales o de cualquier tipo y resolver conflictos de manera satisfactoria, rentable y sostenible a largo plazo, utilizando un modelo práctico de negociación totalmente actualizado,

Objetivos Específicos:

- Entender la negociación como una relación de beneficios mutuos.
- Establecer comunicación asertiva y escucha eficaz.
- Ejecutar transacciones constructivas con diversas partes.
- Conocer técnicas de negociación y resolución de conflictos de clase mundial.
- Mejorar el propio estilo de negociación.

Programa Detallado (10 Módulos):

1

Fundamentos de la Negociación y el Enfoque

Colaborativo - Desde definiciones clave hasta la creación de entornos propicios.

2

Comunicación y Habilidades Interpersonales Clave -

Asertividad, escucha activa y manejo de diálogos difíciles.

3

Psicología del Negociador y Fuentes de Poder -

Autodiagnóstico y distinción entre intereses y posiciones.

4

Estrategias Avanzadas de Preparación y Posicionamiento -

MAAN, precio de reserva y manejo proactivo del conflicto.

5

El Modelo de Negociación de Harvard y su Aplicación -

Siete pasos, negociación ejecutiva y oponentes difíciles.

6

Resolución de Conflictos y Mediación - Manejo estratégico, desescalada y ética.

7

Negociación en Contextos Específicos - Comercial, interna, intercultural y digital.

8

Aspectos Legales y Éticos en la Negociación - Como la IA está transformando la negociación profesional.

9

Herramientas, Planificación y Cierre de Acuerdos -

Variables clave, software y checklists.

10

Simulaciones Avanzadas y Aplicación Práctica -

Casos prácticos, feedback y plan de mejora continua.



Duración del Curso:

- i** El curso está diseñado para completarse en **10 semanas**, con un total de **49 horas** de estudio y práctica:
- 10 módulos asincrónicos (2 horas/semana).
 - 10 tutorías sincrónicas (2 horas cada una).
 - 9 horas de negociación práctica.

El Aula Virtual permanece abierta por **cuatro meses** para mayor flexibilidad.

Metodología del Curso:

- Modalidad sincrónica y asincrónica con 10 clases en vivo.
- Aula Virtual LMS con acceso 24/7 a todos los recursos.
- Activación progresiva de módulos, permaneciendo activos hasta el final.
- Realización obligatoria de ejercicios prácticos por módulo.
- Diseño que conecta los temas con desafíos organizacionales, fomentando el "aprender haciendo".
- Certificación por **AIFYC** (España).
- Certificación por **HIOUTAH** (USA).

"Ninguna persona obtiene lo que desea, solo obtiene lo que logra negociar."

- Gilbert Aubert

Contacto:

Para más información sobre la Doble Certificación Internacional Online como Negociador Profesional y Resolución de Conflictos, no dude en contactarnos:

- **Teléfonos:** (506) 2228-7784 y (506) 8342-1616
- **Correo:** info@grupodesarrollohumano.com
- **Página Web:** <https://tinyurl.com/mt3ewz3k>
- **WhatsApp:** <https://tinyurl.com/4scn4ed8>

Soluciones de Aprendizaje Corporativo On-line GDH: Una Inversión Estratégica

El mundo empresarial ha abrazado con entusiasmo las soluciones de aprendizaje corporativo On-line de Grupo Desarrollo Humano, no solo por el significativo ahorro de recursos que ofrecen, sino porque entienden que el desarrollo del talento es fundamental para el éxito organizacional.



Plataforma LMS Personalizable

Contamos con una moderna plataforma virtual (LMS) que se adapta a las necesidades específicas de cada organización, permitiendo modificaciones a medida para satisfacer sus requerimientos.



Variedad de Programas y Cursos

Ofrecemos una amplia gama de Certificaciones y cursos profesionales, con contenido diverso y una cantidad ilimitada de usuarios, para desarrollar cualquier habilidad requerida.



Acceso 24/7 y Comodidad

Todos los recursos de aprendizaje están disponibles en una moderna Aula Virtual, accesible fácilmente 24/7 desde cualquier dispositivo móvil, garantizando máxima comodidad.



Experiencia y Respaldo Internacional

Respaldados por 20 años de experiencia en Latinoamérica y certificaciones del **Hispanic Institute of Utah** (USA) y la **Asociación Iberoamericana de Formación y Certificación** (España).

Estas ventajas hacen de nuestras soluciones de aprendizaje On-line la opción ideal para las empresas que buscan potenciar a su equipo de manera eficiente y efectiva, invirtiendo en el crecimiento continuo de sus colaboradores.

- **Página Web:** <https://tinyurl.com/mt3ewz3k>
- **Contáctenos por WhatsApp:** <https://tinyurl.com/4scn4ed8>