

**SIGMA-GE-10****CURSO:**  
**NEGOCIACIÓN POSITIVA****DURACIÓN:** 16 horas**DIRIGIDO A:**

Ejecutivos del nivel medio superior. Profesionales de mercadeo. Personal con responsabilidades en los variados tipos de negociación de las organizaciones públicas y privadas.

**OBJETIVO DEL CURSO:**

Proporcionar al participante, técnicas e instrumentos que les faciliten la gestión negociadora, independientemente del nivel y la naturaleza del asunto a negociar.

**CONTENIDO DEL CURSO:**

1. ¿Qué es la negociación?
2. El procedimiento del regateo y la resolución de problemas. ¿Cómo planear la negociación?
3. Comportamientos verbales críticos en la negociación
4. Los trucos y gajes del oficio
5. Métodos para contrarrestar las tácticas de la negociación

**METODOLOGÍA:**

1. Exposición teórico-práctica por parte del facilitador, a través de recursos de enseñanza.
2. Aplicación de dinámica de grupos.
3. Discusión de casos prácticos.

**RECURSOS AUDIOVISUALES:**

- |             |                |
|-------------|----------------|
| 1. Pizarra. | 2. Video-Beam  |
| 3. Videos.  | 4. Computador. |