

**SIGMA-GE-37****CURSO:**  
**GERENCIA DE LA NEGOCIACIÓN****DURACIÓN: 16 Horas****DIRIGIDO A:**

Líderes de equipos de trabajo, ejecutivos y agentes comerciales. Profesionales del área de RRHH, consultores y asesores de empresas e instituciones. Personal cuya actividad laboral o profesional lo lleve a permanente interacción con otras personas y a la conciliación de intereses dispares

**OBJETIVO DEL CURSO:**

Adquirir la capacidad de analizar diferentes situaciones de negocios y proponer alternativas en donde se optimice el uso de recursos tanto financieros como humanos; lo cual le permitirá generar altos rendimientos para su empresa u organización.

**CONTENIDO DEL CURSO:****Negociación Eficaz**

- El Proceso de la Negociación
- Las Partes
- Estilos
- Estrategias de Negociación
- Fijación y Logros de Objetivos.
- Caso Práctico.

**METODOLOGÍA:**

1. Exposición teórico- práctica del facilitador.
2. Intervención activa de los participantes en el desarrollo del programa.
3. Aplicación de dinámica de grupos.

**RECURSOS AUDIOVISUALES:**

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