

Curso en

Diseño de estrategias de negociación para la gestión

Sigue aprendiendo, sigue creciendo

Índice

Descripción	02
Información general	03
Metodología	04
Contenidos	05
Profesores	06
Certificación	07
Propuesta de valor UC	08
Contacto	09

Curso en Diseño de estrategias de negociación para la gestión

 Duración
75 horas

 Modalidad
Online Mixta

 Sence
Código: 1238041820

Descripción

Los conflictos son inevitables en el diario vivir de los trabajadores y, por sus consecuencias, se han transformado en factores claves en las distintas organizaciones, especialmente en el ámbito de los negocios. Los trabajadores se involucran cada día más en negociaciones y toma de decisiones, ya sea como partes directas o colaborando para mejorar la productividad. Por ello, en este curso los participantes identificarán habilidades claves de negociación de conflicto que les permitan obtener acuerdos beneficiosos tanto al interior de sus organizaciones, como con clientes y proveedores. Al finalizar el curso, los participantes habrán aprendido metodologías para preparar y desarrollar de manera adecuada, las negociaciones en las que tomen parte.

¿A quién va dirigido?

Supervisores de áreas administrativas que hagan uso de procesos de negociación para la toma de decisiones.

Resultados de aprendizaje

- Identificar las habilidades críticas de los negociadores para aumentar la confianza y disminuir el conflicto.
- Distinguir diferentes estilos y estrategias de negociación a partir de las variables resultado y relación.
- Analizar el proceso de desarrollo de opciones y los criterios de legitimidad para las organizaciones
- Relacionar dinámicas de poder con estrategias de negociación en el contexto organizacional.
- Aplicar estrategias para abordar los desafíos éticos a los que se ven enfrentados las negociaciones en contextos organizacionales.
- Diseñar un plan estratégico de negociación para una organización.

Requisitos de ingreso

Se sugiere tener

- Grado académico, título profesional universitario y/o título técnico.
- Experiencia profesional en empresas u organizaciones relacionadas al área del curso.
- Conocimiento del idioma inglés a nivel lectura.

Medios de pago Chile

- 12 cuotas tarjeta de crédito sin interés para nuestros diplomados y 3 cuotas tarjeta de crédito sin interés para nuestros cursos. En caso de existir interés, este será generado específicamente por su banco.
- Transferencia bancaria.

Medios de pago Internacional

- Pago al contado a través de transferencia bancaria
- Pago en cuotas para nuestros diplomados a través de cuponera electrónica (*)
- Pago a través de Paypal

(*) Cuponera electrónica: Sistema de pago en cuotas, sin interés.

Metodología 100% Online



Aprendizaje interactivo y con acompañamiento de tutores

Contamos con una plataforma LMS que permite acceder a contenidos interactivos, participar en clases en vivo y conectarte con otros participantes desde cualquier lugar. Cada programa incluye un tutor académico que te orientará y resolverá tus dudas a través de la plataforma.

Clases grabadas y en vivo con evaluación en línea

Cada curso incluye 6 clases online, que puedes realizar a tu ritmo y 2 sesiones en vivo por streaming, lideradas por académicos expertos. Podrás interactuar, hacer preguntas y debatir con tus compañeros. Al finalizar, se realiza una evaluación en línea con acceso a instrucciones y soporte técnico.

Material de estudio

Desde el inicio tendrás acceso al material de estudio necesario, incluyendo clases, videos, casos, papers y más, todo disponible en línea en cualquier momento.

Estrategias metodológicas: Cada curso está constituido de 6 clases e-learning y 2 clases sincrónicas:

- Aprendizaje autónomo asincrónico
- Clase expositiva
- Foro formativo
- Controles formativos

Estrategias evaluativas: Cada curso cuenta con las siguientes actividades de evaluación formativa:

- 6 controles individuales
- 3 foros
- 1 examen
- 1 trabajo grupal

Contenido del Curso en:

Diseño de estrategias de negociación para la gestión

Profesor: Cristián Saieh

Profesor: Darío Rodríguez

Conflictos y comunicación

- Comunicación y conflicto.
- Confianza: un activo muy importante en la negociación.
- Diez distinciones de negociadores expertos.
- La Anatomía de la Negociación.

Estrategias y estilos negociadores

- Elementos para seleccionar una estrategia de negociación.
- Estrategias de negociación.
- Comunicación efectiva.

Opciones y criterios de legitimidad

- Las opciones: criterios para su desarrollo.
- Criterios de legitimidad.
- Diagrama circular de W. Ury.

Poder, rangos y cierre de la negociación

- Poder.
- El BATNA otorga poder.
- Cierre.

De la competencia a la colaboración y ética en la negociación

- Los obstáculos a la cooperación.
- Hacia la colaboración.
- Ética.

Planificación estratégica avanzada

- Preparación estratégica de las negociaciones.
- Preparación Básica.
- Preparación avanzada.

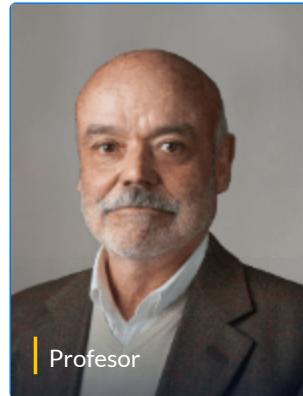
Profesores



Cristián Saieh

MBA de la Universidad
Pontificia Comillas ICADE-
España.

Profesor



Darío Rodríguez

Ph.D. in Sociology,
Universität Bielefeld,
Alemania.

Profesor

Certificación



Insignia Digital

Al finalizar el programa, recibirás esta insignia digital, que podrás incorporar en tu CV o compartir en LinkedIn. Estas insignias detallan exhaustivamente los logros y habilidades del estudiante, proporcionando una forma moderna, precisa y verificable de documentar conocimientos en contraste con los métodos tradicionales. También podrás añadirlas a una billetera digital o integrarlas en la firma de tu correo electrónico.

Certificado



Diploma



Todos nuestros certificados se pueden verificar en línea

Certificados apostillados

Una de las características más importantes de los títulos emitidos por la Pontificia Universidad Católica de Chile es que pueden ser apostillados gracias al Convenio de la Apostilla de la Haya. La Apostilla es una certificación única que permite agilizar el proceso de acreditación y certificación de títulos o documentos extranjeros en algún país miembro del Convenio de la Apostilla. Los documentos emitidos en Chile para ser utilizados en un país miembro del Convenio de la Apostilla que hayan sido certificados mediante una Apostilla, deberán ser reconocidos en cualquier otro país del convenio sin necesidad de otro tipo de certificación. La Universidad no se hace parte de la gestión de apostillarlo. Más información sobre el proceso de Apostilla.

¿Por qué elegirnos?

N°1

De Chile
Ranking QS 2026

N°116

En el mundo
Ranking QS 2026

7 AÑOS

De acreditación
en las 5 áreas evaluadas
por CNA

N°1

En Chile
En solicitudes de
patentes de invención

Lo que nos distingue

Profesores de clase mundial

Nuestro proceso educativo es apoyado y guiado por la excelencia, el sello y el prestigio de los académicos de la Pontificia Universidad Católica de Chile, formados en las mejores universidades a nivel mundial.

Moderno modelo pedagógico

Contamos con una plataforma interactiva, con la última tecnología en educación a distancia, que te permitirá vivir la experiencia del aprendizaje en línea: Acceso a clases en vivo y constante interacción en foros, con académicos y tutores.

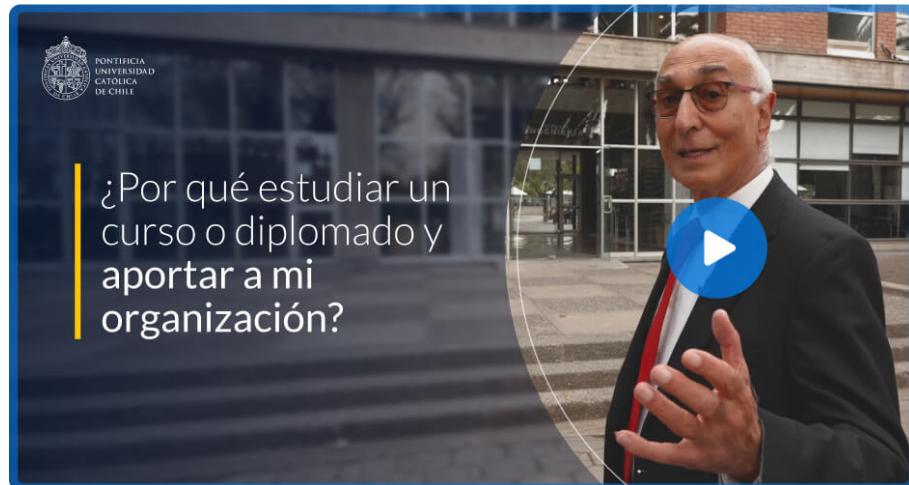
Flexibilidad

Tenemos diversos programas académicos que impartimos con un exclusivo e innovador sistema de aprendizaje, enfocado en la flexibilidad y adaptado a tus necesidades de tiempo y espacio, permitiendo que puedas estudiar donde quieras y cuando quieras.

Cobertura nacional e internacional

Accederás a la plataforma educativa virtual desde cualquier lugar con conectividad a internet sin importar tu ubicación geográfica.

Desarrolla el talento dentro de tu empresa



Conoce cómo impulsamos el desarrollo profesional con programas flexibles y certificados.

Contacto



Kristal Ulloa
Ejecutiva de Admisión

kristal.ulloa@uc.cl



Paulina Valenzuela
Ventas Corporativas

pvalenzr@uc.cl



+569 3400 2670



infoindustrial.ing@uc.cl



ingenieriaindustrial.ing.uc.cl



Ingeniería Industrial

Educación Continua y Postgrados