

Diplomado en

# Habilidades de negociación y comunicación efectiva

Sigue aprendiendo, sigue creciendo

[ingenieriaindustrial.ing.uc.cl](http://ingenieriaindustrial.ing.uc.cl)

## Índice

Descripción	02
Información general	03
Metodología	04
Contenidos	05
Profesores	09
Certificación	10
Propuesta de valor UC	11
Contacto	12

## Diplomado en Habilidades de negociación y comunicación efectiva



**Duración**  
300 horas



**Modalidad**  
Online Mixta



**Sence**  
Cobertura: 75%

### Descripción

Negociar o comunicar de manera eficiente no es sinónimo de improvisación, sino que es el resultado de contar con herramientas específicas de planificación estratégica y técnicas certeras. En este Diplomado, se trabajan las habilidades ejecutivas de negociación, usando estrategias tanto competitivas como cooperativas. El alumno desarrollará técnicas que conducen al cierre de negocios sensatos y eficaces. El Diplomado también incluye materias como la comunicación y la inteligencia emocional para el desarrollo de habilidades sociales, relevantes para el éxito de una negociación.

### Malla académica

#### Curso 1

Curso en Técnicas de comunicación efectiva en el ámbito laboral

#### Curso 2

Curso en Gestión de la inteligencia emocional para el liderazgo de equipos

#### Curso 3

Curso en Diseño de estrategias de negociación para la gestión

#### Curso 4

Curso en Aplicación de herramientas de derecho para la gestión de la empresa

(\*) El orden de los cursos dependerá de la fecha en que te matricules

## ¿A quién va dirigido?

El Diplomado está dirigido a todas las personas que deben negociar y/o comunicarse de manera efectiva, tanto en organizaciones públicas o privadas, en grandes contratos como en pequeños acuerdos. Asimismo, todos aquellos empresarios, ejecutivos y profesionales que desean obtener mejores resultados en sus acuerdos y negociaciones, con nuevos conocimientos y conceptos del ámbito de la negociación.

## Resultados de Aprendizaje General

- Aplicar técnicas de planificación y persuasión en los procesos de negociación al interior de las organizaciones.

## 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

1

Contenido del Curso en:

## Técnicas de comunicación efectiva en el ámbito laboral

Profesora: María Soledad Puente

### Comunicación efectiva en el ámbito laboral.

- La persuasión se entiende a partir de la deliberación
- Una acción basada en la reflexión
- El orador debería generar confianza
- Habilidades que se pueden y deben desarrollar
- Difusión versus comunicación

### Pasos para construir una comunicación efectiva

- Las partes de un discurso
- El método no cambia: evita errores
- Etapas para el desarrollo de una presentación

### Recursos estructurales para la comunicación efectiva

- El inicio: un gancho
- Recursos sonoros de iteración
- De pensamiento
- El final

### El poder del lenguaje verbal

- Mientras más neutro mejor
- Ortología

### El poder del lenguaje no verbal

- Los fundamentos cerebrales
- La generación de confianza
- La irrupción del teletrabajo
- Frente a una presentación, la tensión aumenta

### Comunicación efectiva y armonía

- Armonía o atracción visual
- Armonía o atracción oral y visual

## 2 Contenido del Curso en: **Gestión de la inteligencia emocional para el liderazgo de equipos**

**Profesora: Nureya Abarca**

### **El rol de la inteligencia emocional en el liderazgo**

- ¿Quién es líder?
- Liderazgo emocional.
- La inteligencia emocional en los equipos de trabajo.
- Cómo convertirse en un líder.

### **Los dominios de la inteligencia humana**

- Expresiones múltiples de la inteligencia.
- Inteligencia intuitiva.
- El coeficiente intelectual (CI) y el coeficiente emocional (CE).
- Componentes de la inteligencia emocional.
- Dos aproximaciones al constructo de inteligencia emocional: ¿habilidad o rasgo?

### **Desarrollo de la inteligencia emocional**

- La resistencia al cambio.
- El aprendizaje emocional y modelos de aprendizaje.
- Distinción entre inteligencia emocional, competencia emocional y educación emocional.
- Equilibrio entre inteligencia analítica y emocional.

### **Competencias emocionales personales**

- Competencias emocionales personales.
- Autoconocimiento.
- Autodominio.
- Motivación y resiliencia.

### **Competencias sociales**

- La conciencia social.
- Neurociencia: empatía e imitación.
- La facilidad social.
- El líder y la resolución de conflictos.

### **El aporte de la inteligencia emocional**

- El papel de las emociones.
- El manejo del estrés.
- Creatividad y liderazgo.

3

Contenido del Curso en:

## Diseño de estrategias de negociación para la gestión

Profesor: Cristián Saieh

Profesor: Darío Rodríguez

### Conflicto 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.



## 4 Contenido del Curso en: **Aplicación de herramientas de derecho para la gestión de la empresa**

Profesor: Cristián Saieh

### El riesgo de olvidar la ley y la protección constitucional a su negocio

- Derecho en la empresa.
- El Estado y su intervención en la economía.
- Garantías constitucionales concernientes a la empresa.
- La Contraloría General de la República.

### La organización jurídica de un negocio: sociedades

- Características de una personalidad jurídica.
- Una visión general de sociedades.
- Administración y representación social.
- La sociedad y la empresa.
- Tipos de sociedades.

### Sociedad Anónima (S.A.)

- Definición de sociedad anónima.
- Tipos y características principales de una sociedad anónima.
- Administración de una S.A.
- Fiscalización.

### Los impuestos y la empresa

- Origen del pago de impuestos.
- Clasificaciones de impuestos.
- Obligaciones tributarias de naturaleza administrativa.

### Los impuestos a la renta y otros impuestos relevantes

- El impuesto a la renta.
- Ingresos no constitutivos de renta, gastos y costos.
- ¿Cómo tributan las empresas y sus socios accionistas?
- Impuesto al valor agregado.

### Gestión de contratos

- Clasificación de los contratos.
- Elementos básicos del contrato y ejecución de las obligaciones.
- Tipos de contratos relevantes en los negocios.
- Algunos contratos modernos: *factoring* y *leasing*.

## Profesores



**Nicolás Majluf**

Ph.D. in Management,  
Massachusetts Institute of  
Technology (MIT),  
Massachusetts, USA.

Jefe de programa



**Cristián Saieh**

MBA de la Universidad  
Pontificia Comillas ICADE-  
España.

Profesor



**María Soledad Puente**

Doctora en Ciencias de la  
Información de la  
Universidad de Navarra,  
Pamplona, España.

Profesora



**Nureya Abarca**

Ph.D. in Psychology,  
University Of California,  
San Diego, USA.

Profesora



**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](mailto:kristal.ulloa@uc.cl)



**Paulina Valenzuela**

Ventas Corporativas

[pvalenzr@uc.cl](mailto:pvalenzr@uc.cl)



+569 3400 2670



[infoindustrial.ing@uc.cl](mailto:infoindustrial.ing@uc.cl)



[ingenieriaindustrial.ing.uc.cl](http://ingenieriaindustrial.ing.uc.cl)



# Ingeniería Industrial

Educación Continua y Postgrados