

DIPLOMADO EN NEGOCIACIÓN ASIMÉTRICA **NEGOCIACIÓN en CRISIS**

USPG

Este programa está dirigido a comprender que la negociación en innovación tiene características propias, mezcladas con un péndulo de poder oscilante y acuerdos que una y otra vez se modifican. La implementación inteligente de una negociación en gestión de innovación está en pensar fuera del método.

DIRIGIDO A:

Ejecutivos, Gerentes, Profesionales, Empresarios y todos aquellos colaboradores dedicados a la gestión de la innovación, cambio organizacional, estrategia, proyectos, procesos, mejora continua y cualquier otra actividad relacionada con potenciar los niveles de competitividad empresarial.

OBJETIVOS

- Comprender que la negociación es mucho más que un método.
- Pensar en los resultados de una negociación puede ser el primer principio para perderla.
- Repensar los conceptos de acuerdo, compromiso y conflicto.
- Aceptar que la manipulación es parte del proceso de negociación.
- La simulación es un comportamiento que se encuentra entre la confianza y la mesura.

QUÉ APRENDERÁS

El alcance de este programa está diseñado para profundizar los campos especulativos de la negociación en contextos de presión, estrés y conflictos. Las distancias psicológicas de los negociadores deben ser superadas en un desequilibrio inicial nunca armónico, entre los resultados esperados y los compromisos asumidos.

IBKIN

UNIVERSIDAD
SAN PABLO
GUATEMALA



Negociación en Crisis

MODALIDADES DE ESTUDIO



INICIO

Podrás formarte de una manera constante, debido a que lanzamos los programas en grupos, a fin de facilitar el aprendizaje continuo y escalonado.



ENCUENTROS

Cada encuentro tiene una duración de 60 minutos. En caso de no poder asistir o si deseas verlo nuevamente, los Webinars son grabados y subidos a la plataforma IBKIN.



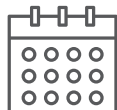
FORMATO

Cada una de las sesiones semanales se dictan mediante Webinars en vivo, donde cada docente desarrolla sus conceptos y tema.



LECTURAS

Lecturas y material complementario disponible para descargar desde la plataforma de cursado.



DURACIÓN

Cada programa tiene un duración promedio de 11 semanas, en un mismo día y hora preestablecidos, para que puedas planificar tu agenda.



ACTIVIDADES

En cada Webinar el profesor/consultor compartirá actividades para asimilar el contenido a través de la práctica.

Negociación en Crisis

PLAN DE ESTUDIOS

- SEMANA 1: Introducción general al programa
- SEMANA 2: Entendamos que la negociación es un proceso más amplio que la metodología
- SEMANA 3: El criterio de las 3C® en negociación.
- SEMANA 4: El Win-Win no es el resultado de una negociación: es el inicio de un proceso complejo.
- SEMANA 5: El acuerdo, el compromiso y los conflictos son los principios de una negociación inteligente.
- SEMANA 6: La manipulación siempre está en el proceso de negociación. Sus formas no son siempre tan visibles.
- SEMANA 7: El péndulo del poder varía con cada acuerdo.
- SEMANA 8: Las inocencias de la negociación.
- SEMANA 9: Los acuerdos como factor de conflicto en la negociación.
- SEMANA 10: La simulación es un juego esperado en la negociación.
- SEMANA 11: Los insultos en la negociación son tan sutiles que hieren en silencio.

INVERSIÓN

Cuota única: \$200

HORARIO

Inicio: Miércoles 2 de septiembre
Horario: Días MIÉRCOLES, 6:00 p.m.

INFORMACIÓN

gramirez@uspg.edu.gt

5880-0462