



EIDEC – Escuela Internacional de Desarrollo, Educación y Capacitación
Fundación Panamericana para el Desarrollo Integral de Altos Estudios

Email: infoeidec@eidec.com.ar



*** Institución y cursos registrados en el Registro de Instituciones de Capacitación y Empleo del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. ***

Curso de Negociación e Inteligencia Emocional

El curso puede realizarse en forma independiente con **Certificación de la Universidad del Salvador** o como parte de los siguientes Certificados Universitarios los cuales requieren la realización de cursos complementarios:

- Certificado en Gestión de Empresas y Emprendimientos Profesionales (Certificación de la Universidad Tecnológica Nacional).
- Certificado en Gestión de Acciones de Recursos Humanos (Certificación de la Universidad Tecnológica Nacional).
- Certificado en Gestión de Acciones de Marketing (Certificación de la Universidad Tecnológica Nacional).

Convenio:

 Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Buenos Aires
SECRETARÍA DE CULTURA Y EXTENSIÓN UNIVERSITARIA



Sede Buenos Aires:
Av. Carlos Pellegrini 445 – Piso 1A (y Av. Corrientes).
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Teléfonos y fax: (011) 43.28.30.27 // 43.28.31.38
E-mail: infoeidec@eidec.com.ar ; WEB: www.eidec.com.ar

“Saber y saberlo demostrar es valer dos veces”
(Gracián)

En Convenio con:

USAL UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

UTN Universidad Tecnológica
Nacional

Descripción



El curso de Negociación e Inteligencia Emocional aborda la negociación desde el plano emocional de los involucrados. Se analiza y trabaja sobre el proceso de negociación y la resolución de conflictos pero incorporando un elemento fundamental y siempre presente: las emociones de las personas involucradas.

Al completar el curso Usted...

El curso se ha diseñado con el propósito de que al completarlo Usted pueda:

- Conducir negociaciones fundamentadas que resulten en arreglos beneficiosos.
- Incorporar un procesos sistmático a su estrategia usual de negociación o de resolución de conflictos.
- Formular estrategias de comunicación consistentes con los objetivos a alcanzar.
- Pueda considerar las cuestiones emocionales involucradas en la negociación e incluirlas en el proceso.
- Desarrollar un estilo propio y efectivo de negociación.
- Aplicar principios de la psicología y de la inteligencia emocional para negociar en forma efectiva.

Contenidos

Dimensiones de la Negociación

- § ¿Qué es la Negociación? ¿Por qué de su importancia?
- § ¿Qué buscamos en toda negociación?
- § Modelos de Negociación
 - Reactivo / Proactivo

El Negociador y su Mundo emocional

- § El Mundo de las Emociones
 - ¿Qué son las Emociones?
 - Coherencia entre la emocionalidad, lenguaje y corporalidad.

Sede Buenos Aires:

Av. Carlos Pellegrini 445 – Piso 1A (y Av. Corrientes).

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Teléfonos y fax: (011) 43.28.30.27 // 43.28.31.38

E-mail: infoeidec@eidec.com.ar ; WEB: www.eidec.com.ar

**EIDEC**Escuela Internacional de Desarrollo
Educación y Capacitación**FUNDACION
PANAMERICANA***“Saber y saberlo demostrar es valer dos veces”
(Gracián)*

En Convenio con:

USAL UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR**UTN** Universidad Tecnológica
Nacional

- Inteligencias multifactoriales: Seis habilidades de Inteligencia Emocional
 - Generar estados de ánimo que predispongan a la acción
- ⌘ La comunicación Efectiva : Habilidades que aporta al negociador
- El Poder de las Interpretación
 - Escucha Empática
 - Escuchar inquietudes, oportunidades y posibilidades.
 - Diseño de conversaciones para promover resultados.

Negociación y Resolución de Conflicto.

- ⌘ Paradigmas y Modelos Mentales.
- ⌘ El conflicto como elemento de crecimiento.
- ⌘ Cinco Maneras de Evadir al conflicto
- ⌘ Estilos de Negociadores frente al conflicto
- Catalizador / Apoyador / Controlador / Analítico
- ⌘ Identificación del Estilo en Momentos de Tensión

El Arte de Negociar

- ⌘ Acciones Pre-negociación
- Que tener en cuenta antes del imaginarse un Si/No
 - Realizando un *checklist*
- ⌘ Etapas de la Negociación
- Preparación, contacto, apertura, desarrollo, cierre y seguimiento.
 - ¿Son necesarias las concesiones?
 - Creando confianza
- ⌘ Negociación por cooperación
- El Modelo Ganar /Ganar
 - ¿Cómo se logran los acuerdos?
 - 7 Elementos Básicos de esta negociación
 - La Negociación Efectiva: El problema // El método // Las variantes //
- Algunas situaciones extremas
- ⌘ Posturas Estratégicas del Negociador
- Importancia de la Meta
 - Cuando llegar a o no a un Acuerdo
 - Incorporando Tácticas

Sede Buenos Aires:

Av. Carlos Pellegrini 445 – Piso 1A (y Av. Corrientes).
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Teléfonos y fax: (011) 43.28.30.27 // 43.28.31.38
E-mail: infoeidec@eidec.com.ar ; WEB: www.eidec.com.ar



Duración:

12 horas en 4 encuentros de 3 horas.

Equipo de Profesores

Profesor: Lic. Fabiana Andrea Méndez. Analista Universitaria en Sistemas (U.T.N.), Licenciada en Psicología ha cursado también una Maestría en Políticas de Género y Gestión Pública en FLACSO. Fue Gerente de Marketing Directo para Wyeth Laboratories. Ha realizado capacitaciones en gestión de equipos, negociación y gestión de recursos humanos para Abbott Laboratories, Bayer, Infobae Profesionales, Toyota, Renault, Motomel / La Emilia S.A., Mercado Data entre otras empresas.

Certificación

Al completar su curso los alumnos reciben el Certificado correspondiente al Curso de Herramientas de Administración de Personal emitido por EIDEC / Fundación Panamericana para el Desarrollo Integral de Altos Estudios y por la Universidad del Salvador.

Materiales y metodología

El curso incluye carpeta con materiales de estudio y eventualmente acceso a materiales complementario en formato digital. Los grupos de trabajo son reducidos y se trabaja con una modalidad participativa, de análisis de casos, ejercitaciones prácticas, revisión de la legislación y casos de aplicación orientados al perfil de los participantes.

Sede Buenos Aires:

Av. Carlos Pellegrini 445 – Piso 1A (y Av. Corrientes).
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Teléfonos y fax: (011) 43.28.30.27 // 43.28.31.38
E-mail: infoeidec@eidec.com.ar ; WEB: www.eidec.com.ar