

NEGOCIACIONES EFECTIVAS



Sesión 01

¿Qué es una negociación efectiva?

- La negociación como eje de la vida.
- Características del negociador.
- Los 4 Principios de Harvard.
- Factores que influyen en la negociación.
- La comunicación durante la negociación.

Sesión 02

Estructurando una negociación efectiva

- Estructura efectiva de una negociación.
- Planificación y predisposición al beneficio mutuo.
- Mapa de poder.
- Manejo emocional en la negociación.
- Posicionamiento, concesiones y alternativas.

Sesión 03

Cierre de una negociación efectiva

- Argumentos y objeciones.
- Comunicación persuasiva hacia el acuerdo.
- Bloqueos en la negociación: Puntos muertos.
- Acuerdos y compromisos.
- Post-Negociación: Seguimiento y ejecución de acuerdos.

INFORMES E INSCRIPCIONES

✉ extension@ue.edu.pe

🌐 <https://www.ue.edu.pe/programa-de-extension-universitaria-cursos-y-talleres>

📍 UNIVERSIDAD ESAN | Av. Alonso de Molina 1652, Surco, Lima - Perú