

**Nombre de la actividad formativa**

**Relaciones exitosas, Técnicas y habilidades de negociación**

<b>Modalidad</b>	<b>Metodología</b>	<b>Tipo de certificación</b>	<b>Duración</b>
Presencial	Taller	Por participación	16.0 horas efectivas

**Dirigido a**

Administradores, financistas, recursos humanos, mercadólogos, emprendedores, contadores.

**Objetivo general**

Brindar herramientas teórico- prácticas sobre técnicas de negociación bajo la metodología del modelo transformativo, dentro del ambiente laboral- personal, para gestionar relaciones más equilibradas.

<b>Objetivos específicos</b>	<b>Contenidos temáticos</b>
1. Desarrollar una nueva comprensión más funcional sobre el proceso del conflicto.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Funcionalidad del conflicto.</li> <li>• Desencadenantes del conflicto.</li> <li>• Niveles de conflicto.</li> <li>• Antecedentes del conflicto:</li> <li>• Gestión de conflictos:</li> <li>• El poder de la conversación</li> </ul>
2. Saber desarrollar las diferentes metodologías de negociación, como factor de éxito en sus relaciones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipos y estrategias de negociaciones</li> <li>• Fases del modelo transformativo</li> <li>• Cómo aplicar los conceptos claves de la negociación basados en el modelo transformativo:</li> </ul>
3. Comprender la aplicación de las herramientas del modelo Harvard y como crear una planificación que integre el bienestar de las relaciones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EL MÉTODO FISHER- URY</li> <li>• Planifique su estrategia de negociación</li> </ul>
4. Fortalecer las habilidades de inteligencia relacional dentro de los procesos de negociación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer al otro</li> <li>• Teoría de los juegos</li> <li>• Negociaciones duras</li> <li>• Negociaciones cooperativas</li> </ul>

**Facilitador**

*MRCM. Sandra Garbanzo, Consultora – Capacitadora- Coach, en Culturas de Paz.*

Mi misión es apoyar a las personas y empresas como gestora de estratégica de comunicación en el manejo de problemas, negociación y mediación, con el objetivo que los equipos tomen decisiones seguras y beneficiosas cuando enfrentan procesos de soluciones y cambio. Cuento con una maestría en Gerencia Orientada a la Resolución o Transformación de Conflictos y Mediación en la Universidad Europea Miguel de Cervantes (España) / Universidad Internacional Iberoamericana (Puerto Rico). Integro dentro de mi perfil profesional la especialidad de Relaciones Públicas en Ciencias de la Comunicación.