

PROGRAMA DE CAPACITACION A DISTANCIA  
FEBA

CURSO  
**NEGOCIACIÓN**



Profesora  
Lic. Natalia Basualdo

Presentación del Curso

# Presentación del Curso

## **MODALIDAD**

A DISTANCIA – A través del Campus Virtual de FEBA

## **DURACIÓN**

El curso tendrá una duración de 6 semanas

## **CARGA HORARIA**

Se estima una carga horaria semanal de 4/5 horas.

Tiempo estimado total: **40 horas**.

## **METODOLOGIA**

El curso combina exposiciones teóricas, ejemplos, prácticas, ciclo de preguntas e intercambio de experiencias. Se habilitará semanalmente un espacio de chat para tener un intercambio grupal fluido.

## **DESTINATARIOS**

Emprendedores, profesionales independientes de comercialización, comunicadores sociales, estudiantes, público en general.

## **OBJETIVOS DE LA CAPACITACIÓN**

Dentro de los objetivos pedagógicos de la capacitación se incluye:

1. Comprender qué es una negociación, sus etapas y condicionantes de éxito o fracaso.
2. Conocer las distintas tácticas y estrategias de las que dispone el negociador para lograr una negociación exitosa.
3. Observar las particularidades de la comunicación no verbal: gestos, expresiones, contacto físico.

# Presentación del Curso

## CONTENIDOS

**Unidad I: La negociación.** Definición. Antecedentes históricos y evolución. Clasificación. Factores generales.

**Unidad II: El proceso de la negociación.** Preparación, inicio y desarrollo. Tácticas y técnicas. Comunicación entre negociadores.

**Unidad III: Debate.** Motivación. Tono de participación. La estrategia del cuándo. La estrategia del cómo y dónde.

**Unidad IV: Resultado.** Negociación considerada exitosa. Negociación considerada fracasada. Condicionantes de éxito o fracaso. El negociador: cualidades y habilidades.

**Unidad V: La teoría de la necesidad.** Las 7 categorías de necesidades (Maslow). La teoría de la necesidad en la negociación. Variedades de aplicación.

**Unidad VI: El lenguaje no verbal.** Marco de referencia. Señales culturales aprendidas, genéticas e innatas. Contacto con otras culturas. Gestos faciales. Expresión de los ojos. Contacto físico. Movimientos con las manos y otras partes del cuerpo.