

PROGRAMA TÉCNICO

TÉCNICAS AVANZADAS DE NEGOCIACIÓN

Programa Técnico



ÍNDICE

TÉCNICAS AVANZADAS DE NEGOCIACIÓN	1
Programa Técnico.....	1
1. CARACTERÍSTICAS	3
1.1. DESCRIPCIÓN BREVE DEL CURSO	3
1.2. HORAS CERTIFICADAS, MODALIDAD	4
Horas Certificadas	4
Plazo máximo de realización	4
Modalidad	4
1.3. DESTINATARIOS	4
2. OBJETIVOS	5
3. METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN	5
3.1. METODOLOGÍA	5
3.1.1. A distancia	6
3.1.2. Online	6
3.2. EVALUACIÓN.....	6
4. PROGRAMA	7
EL LIDERAZGO 1: VISIÓN, MISIÓN Y OPERATIVA	7
Módulo 1. ¿Por qué liderazgo?: hacia una búsqueda de sentido	7
Módulo 2. Sentido e implicaciones del liderazgo en las organizaciones actuales	7
Módulo 3. Enseñanzas comunicacionales (o a modo de síntesis).....	7
EL LIDERAZGO 2: DE PERSONAS Y GRUPOS	7
Módulo 1. Liderar personas	7
Módulo 2. Liderar grupos.....	8
Módulo 3. Enseñanzas comunicacionales	8
Módulo 4. Referencias al capítulo.....	8
LA NEGOCIACIÓN.....	8
Módulo 1. Definición de negociación.....	8
Módulo 2. Principios negociadores	9
Módulo 3. Estrategias negociadoras	9
Módulo 4. Tácticas de negociación	9
Módulo 5. Enseñanzas comunicacionales	9
Módulo 6. Referencias al capítulo.....	9
DESARROLLO PERSONAL.....	9
Módulo 1. Definición de desarrollo personal	9
Módulo 2. Principios de salud	9
Módulo 3. Enseñanzas comunicacionales	10
Módulo 4. Referencias	10
5. PROFESORADO: JAVIER REVUELTA BLANCO	11
6. CERTIFICACIÓN	12
7. INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA	12
8. FORMAS DE PAGO	12
9. CONTACTO	13

1. CARACTERÍSTICAS

1.1. Descripción breve del curso

El nuevo marco económico, social y cultural que surge de la revolución científico-tecnológica, implica la reorganización de los sistemas tradicionales de trabajo mediante la creación de **modelos de gestión interfuncionales**, más flexibles y con capacidad de crear nueva riqueza.

Para ello, los directivos y mandos intermedios de las empresas deben descubrir el significado del cambio y sus implicaciones personales y profesionales. En esta dirección existen cuatro parámetros esenciales que son los **valores**, las **actitudes**, las **disciplinas** y los **hábitos**. El conocimiento y manejo de estos factores es clave para el éxito empresarial; y, de ellos emanan las habilidades necesarias para un liderazgo altamente afectivo.

Organizar y sistematizar el **proceso negociador** e incorporarlo a la gestión diaria, permite establecer diferencias significativas entre dos ideas básicas: el núcleo y la relación. De esta forma, los principios negociadores equilibran la estrategia con los objetivos propuestos; y, permiten descubrir el valor transformacional inherente a todo liderazgo: el equilibrio entre el corto y el largo plazo.

En este curso además se trabajarán las **habilidades sociales**, una habilidad social es una CAPACIDAD PERSONAL que se desarrolla en el seno de un grupo, para mejorarlo. Es efectiva cuando:

- Responde a objetivos concretos
- Mejora las relaciones
- Se desarrolla en un contexto de asertividad

Las habilidades sociales se desarrollan en contextos determinados. **COMO EL ENTORNO NO PUEDO CAMBIARLO, LO MÁS IMPORTANTE PARA DESARROLLAR HABILIDADES SOCIALES ES EL CRECIMIENTO PERSONAL.**

Embarcarse en la aventura del crecimiento personal significa admitir tres cosas fundamentales:

1. Que tenemos malos funcionamientos que hay que corregir
2. Que tenemos elementos esenciales en nuestras vidas que hay que cuidar
3. Que tenemos cosas positivas que hay que potenciar

1.2. Horas Certificadas, Modalidad

Horas Certificadas	105
Plazo máximo de realización	3 meses
Modalidad	A distancia/ Online

1.3. Destinatarios

Directivos y mandos intermedios con responsabilidades directivas, que deseen iniciar una actividad de liderazgo en sus organizaciones, emprendedores y personas interesadas en su desarrollo personal y profesional.

2. OBJETIVOS

- Habilitarse para gestionar el cambio de valores, actitudes y disciplinas, tendente a una mejora de la productividad y las relaciones interpersonales.
- Establecer las bases para el desarrollo de una cooperación efectiva y comprender la dimensión social en la que se desarrollan: conciencia colectiva, leyes internas y normas laborales.
- Comprender cuales son las necesidades humanas y como se pueden activar mecanismos de motivación para el logro de objetivos concretos.
- Aprender a determinar la identidad de una organización.
- Incorporar herramientas de gestión proactiva.
- Comprender el alcance y la importancia real de un proceso negociador.
- Diferenciar contextos negociadores y comprender sus principios para aplicarlos en la gestión diaria.
- Aprender las estrategias y técnicas de negociación más comunes, y desarrollar modelos creativos en torno a ellas.

3. METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN

3.1. Metodología

Nuestra escuela trabaja para conseguir un aprendizaje autónomo e interactivo. Para llevarlo a cabo, favorecemos el aprendizaje colaborativo, fomentando la interactividad entre los propios estudiantes y de estos con el equipo docente.

En nuestros cursos el alumno es el verdadero protagonista de su formación y el tutor le acompaña, a modo de guía o mentor, en su proceso de aprendizaje. Nuestra máxima es conseguir que el alumno aprenda a través del estudio y la práctica "Aprender haciendo" ("Learning by doing").

Por eso, nuestro campus, cuenta con herramientas de comunicación y colaboración que convierten las acciones formativas en, sencillas, amenas y, sobre todo, dinámicas.

Estas herramientas son: los foros de debate, chats, mensajería interna, correo electrónico, etc.

A continuación se detallan las dos modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos:

3.1.1. A distancia

Este tipo de modalidad incluye:

- Envío de material al domicilio del alumno (gastos de envíos incluidos en el precio del curso)
- Plataforma educativa: disponible las 24 horas del día, todos los días del año.

(Esta modalidad sólo está disponible para alumnos residentes en territorio español, incluido Islas Canarias, Baleares, Ceuta y Melilla)

3.1.2. Online

Este tipo de modalidad supone la completa realización del Programa Formativo a través del Campus Virtual. Incluye toda la documentación y material didáctico necesario para la realización completa de los estudios. No precisa de traslados para evaluaciones.

3.2. Evaluación

La evaluación se llevará a cabo a través de la realización de ejercicios prácticos que se puntuarán de 0 a 10. Para superar el curso, el alumno deberá realizar todos los ejercicios propuestos obteniendo una calificación mínima de 5 en cada uno de ellos. En el caso de que no se alcance la nota deseada, el alumno podrá reenviar el ejercicio tantas veces como considere oportuno hasta lograr su objetivo.

4. PROGRAMA

El liderazgo 1: visión, misión y operativa

Introducción: Visión, misión y operativa

Módulo 1. ¿Por qué liderazgo?: hacia una búsqueda de sentido

- 1.1. Un nuevo paradigma
 - 1.1.1. El paradigma mecanicista
 - 1.1.2. El paradigma holográfico

Módulo 2. Sentido e implicaciones del liderazgo en las organizaciones actuales

- 2.1. Visión del líder
 - 2.1.1. Localización del cambio
 - 2.1.2. Dirección del cambio
 - 2.1.3. Significado del cambio
 - 2.1.4. El proceso del cambio
 - 2.1.4.1. Valores
 - 2.1.4.2. Actitudes
 - 2.1.4.3. Disciplinas
 - 2.1.4.4. Hábitos
 - 2.1.5. Resultados y medios
 - 2.1.6. Dimensiones del cambio
 - 2.1.7. La aceptación
 - 2.1.8. La adquisición de competencias y resultados
- 2.2. Misión del líder
- 2.3. Operativa
- 2.4. Estilos de liderazgo
 - 2.4.1. El liderazgo transformador
 - 2.4.1.1. Competencias básicas
 - 2.4.1.2. Conductas asociadas
 - 2.4.1.3. El equilibrio estructura.
 - 2.4.2. La planificación

Módulo 3. Enseñanzas comunicacionales (o a modo de síntesis)

El liderazgo 2: de personas y grupos

Módulo 1. Liderar personas

- 1.1. Una aproximación al ser humano: ¿qué somos?
 - 1.1.1. Bases biológicas de la conducta: el intercambio energético
 - 1.1.1.2. Funcionamiento del pensamiento
 - 1.1.2. La persona y su crecimiento
 - 1.1.2.1. El ser
 - 1.1.2.2. El yo cerebral
 - 1.1.2.3. El cuerpo

- 1.1.2.4. La sensibilidad
- 1.1.2.5. La conciencia profunda
- 1.2. Valores personales
- 1.3. El desarrollo personal en interdependencia
- 1.4. Confianza y cooperación
- 1.5. Actitudes
- 1.6. Efecto contagio
- 1.7. Motivación
- 1.8. Relaciones jerárquicas
- 1.9. Conflictos interpersonales
- 1.10. La experiencia de flujo
- 1.11. Delegación

Módulo 2. Liderar grupos

- 2.1. Definición de grupo
- 2.2. Funciones principales
- 2.3. Tipología
 - 2.3.1. Primario
 - 2.3.2. Secundario o asociación
 - 2.3.3. Grupo social
 - 2.3.4. De autoayuda
 - 2.3.5. Referencial
 - 2.3.6. Étnico
- 2.4. Relaciones grupales
 - 2.4.1. De contacto
 - 2.4.2. De corte
- 2.5. La constitución del liderazgo de grupos
 - 2.5.1. Fase espontánea
 - 2.5.2. Fase de transición
 - 2.5.3. Fase efectiva
- 2.6. Orientaciones al liderazgo efectivo de grupos
 - 2.6.1. Conciencia de pertenencia
 - 2.6.1.1. La cohesión
 - 2.6.2. Normas y leyes
 - 2.6.2.1. Los roles
 - 2.6.3. Actitudes de socialización
 - 2.6.4. Contingencias

Módulo 3. Enseñanzas comunicacionales

Módulo 4. Referencias al capítulo

La negociación

Módulo 1. Definición de negociación

- 1.1. Contextos de negociación
- 1.2. Tipos de negociación

- 1.3. La esencia del proceso negociador
- 1.4. La relación que conduce el proceso negociador
 - 1.4.1. Consenso
 - 1.4.2. Planificación
 - 1.4.3. Acción

Módulo 2. Principios negociadores

- 2.1. Identidad
- 2.2. Información
- 2.3. Replanteamiento del discurso
- 2.4. Conocimiento de los participantes en el proceso
- 2.5. Aceptación

Módulo 3. Estrategias negociadoras

- 3.1. Negociar en la cadena de valor
- 3.2. Estrategias negociadoras

Módulo 4. Tácticas de negociación

- 4.1. Elementos de juego
 - 4.1.1. El precio de reserva
 - 4.1.2. La 1ª oferta
 - 4.1.3. El anclaje
 - 4.1.4. El punto de atracción
 - 4.1.5. El ritmo de concesiones o aproximación
 - 4.1.6. El compromiso
 - 4.1.7. Las amenazas
 - 4.1.8. Las escalas de utilidad
- 4.2. La actitud negociadora
 - 4.2.1. Escalada de conflicto
- 4.3. La figura del mediador

Módulo 5. Enseñanzas comunicacionales

Módulo 6. Referencias al capítulo

Desarrollo personal

Módulo 1. Definición de desarrollo personal

- 1.1. La sanación
 - 1.1.1. El análisis de las sensaciones
- 1.2. La reeducación
- 1.3. La revitalización o crecimiento en valores

Módulo 2. Principios de salud

- 2.1. El proceso energético de la salud
- 2.2. El estrés

- 2.3. La salud en el nivel físico
 - 2.3.1. Desintoxicación
 - 2.3.2. Nutrición adecuada
- 2.4. La salud en el nivel emocional
 - 2.4.1. Aceptar emociones propias
 - 2.4.2. Expresar emociones a los demás
 - 2.4.3. Emociones en cuatro dimensiones
- 2.5. La salud en el nivel mental
 - 2.5.1. Dos principios fundamentales
 - 2.5.2. Tres instancias principales
- 2.6. La salud en el nivel relacional
- 2.7. La salud en el nivel espiritual

Módulo 3. Enseñanzas comunicacionales

Módulo 4. Referencias

5. PROFESORADO: JAVIER REVUELTA BLANCO



Licenciado en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense de Madrid (Madrid, 1990) y Experto en Pedagogía de la Imagen.

Director del Área de Competencias Profesionales.

Consultor y Evaluador en el Modelo Europeo de Calidad EFQM. 8 años de experiencia como formador y consultor en liderazgo y desarrollo directivo y organizacional. Proveedor de contenidos online.

Formador en Habilidades Sociales y Directivas, 1.500 horas de formación y más de 50 artículos publicados en revistas y periódicos de ámbito nacional y regional. Experiencia de dos años en la tutorización de alumnos online con la Escuela Europea de Negocios, en CLAY Formación y en la Universidad de Salamanca.

Ha participado como conferenciante en diversos encuentros internacionales, y en varias publicaciones como coordinador y coautor, colaborando, entre otras instituciones, con: la UNESCO, la Agencia Europea para la Cultura, la Conferencia Mundial para Negocios Globales y Desarrollo Sostenido, BearingPoint, la Fundación Encuentro, EADA, o, la Escuela Europea de Negocios.

Director de dos cursos de verano en la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo de Santander, y, patrocinado por la Fundación Marcelino Botín, para el desarrollo de materiales educativos experimentales sobre Pedagogía de Imagen presentados en el III Congreso Internacional EDUCARED.

En la actualidad, compagina su actividad formativa en instituciones españolas y latinoamericanas, con la consultoría. Desde diciembre de 2000 dirige el Centro de Investigación en Gestión de Conocimiento. Su trabajo se centra en el desarrollo personal y profesional desde un punto de vista creativo, incidiendo en la importancia que tiene el estado anímico de las personas, para regular el flujo energético que sostienen la salud, el éxito y la felicidad.

6. CERTIFICACIÓN

Una vez finalizado este curso el alumno recibirá un certificado expedido por CLAY, Escuela Superior de Formación Online, miembro de las siguientes instituciones que garantizan y certifican la calidad de nuestros estudios:

- **APEL** (Asociación de Proveedores de eLearning)
- **AEFOL** (Asociación Española de Formación Online)
- **AEDETP** (Asociación Española de Enseñanza Técnico Profesional)
- **AEDIPE** (Asociación Española de Dirección y Desarrollo de Personas)

7. INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

Para realizar la inscripción tiene las siguientes opciones:

- Contactar a través del correo electrónico con el consultor/a que le ha enviado esta información.
- Enviar un correo a la dirección cursos@clayformacion.com donde indique sus datos personales para ponernos en contacto con usted.
- Si reside en España puede llamar al teléfono **902 36 73 76** pero si quiere llamarnos desde otro país tendrá que marcar **0034 923 19 19 62**.

8. FORMAS DE PAGO

Contamos con las siguientes formas de pago:

- Transferencia o ingreso bancario
- Tarjeta de crédito (pago on-line)
- Domiciliación bancaria
- Western Union

9. CONTACTO

Para cualquier duda o cuestión relativa al curso, puede ponerse en contacto con nosotros a través del teléfono:

CLAY Directo (España): 902 36 73 76

International Calling: (34) 923 19 19 62

Fax: 923 13 48 80

Mediante el correo electrónico: cursos@clayformacion.com o el correo de su consultor/a personal.