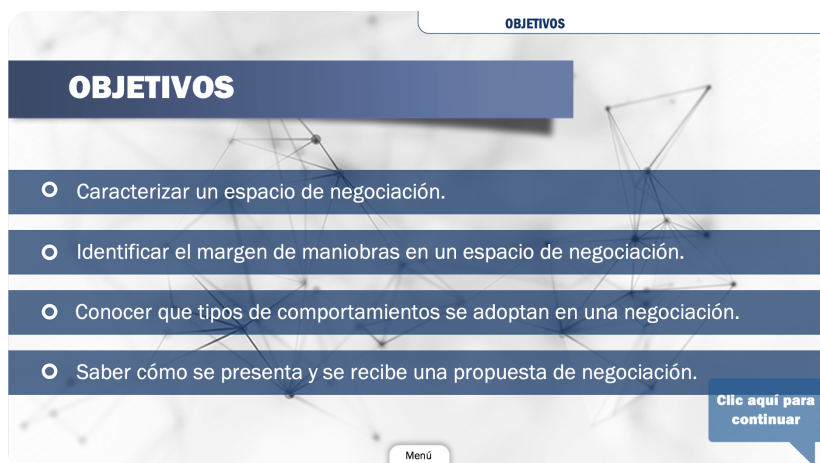


Código: CCV011

Duración: 40 minutos



Negociación - Técnicas básicas de negociación

La falta de técnicas adecuadas puede dificultar acuerdos exitosos. Domina estrategias persuasivas que fortalezcan relaciones comerciales a largo plazo.

Objetivo:

Desarrollar técnicas prácticas de negociación para construir acuerdos efectivos y duraderos.

Contenido:

El espacio y la preparación de la negociación
La estrategia para una buena negociación
Excelente actitud y comportamiento en la negociación
Crear propuestas y concesiones en una negociación

Recursos:

Curso Interactivo en HTML5, Empaquetado Scorm 1.2, Banco de preguntas para certificación

Metodología:

El curso ha sido diseñado bajo el modelo de formación andragógica virtual asincrónica para promover el aprendizaje autónomo, permitiendo a los participantes avanzar a su propio ritmo y según su disponibilidad.

El diseño instruccional de este curso se orienta a la educación de adultos, reconociendo la experiencia previa de los estudiantes y fomentando tanto la autogestión como la aplicación práctica del conocimiento en contextos reales. Los contenidos se organizan en unidades de microaprendizaje secuenciales y se enriquecen con recursos multimedia interactivos, tales como videos explicativos, simuladores, infografías, lecturas complementarias en formato PDF y evaluaciones formativas.