

## Sobre el curso

Sumérgete en el arte de negociar con nuestro curso sobre el Método de Harvard. Explora técnicas avanzadas en análisis, planeación y discusión, y conviértete en un maestro de las negociaciones. Desde el diagnóstico de situaciones hasta el diseño de estrategias basadas en principios y la aplicación activa en discusiones reales, cada módulo te guía a través de un proceso detallado para lograr acuerdos beneficiosos y justos. Aprenderás a separar personas de problemas, enfocarte en intereses y generar opciones de mutuo beneficio. ¡Únete a nosotros y transforma tu manera de negociar!

## Detalles

⇄ Cod. Sence 1238058133

🕒 105 horas

☰ Nivel 2

💰 588.000

## Que aprenderás

En el curso sobre el Método de Harvard, aprenderás a aplicar técnicas avanzadas de negociación en tres etapas clave: análisis, planeación y discusión. Descubrirás cómo diagnosticar situaciones, identificar y comprender intereses propios y ajenos, y abordar dinámicas emocionales y percepciones. Aprenderás a crear estrategias basadas en principios clave, a enfocarte en intereses en lugar de posiciones y a generar opciones de mutuo beneficio. Además, practicarás la aplicación de estos principios en situaciones reales, mejorando tus habilidades de comunicación y resolución de conflictos.

## Contenido del curso

### 1 - El método de negociación de Harvard

- Definición y origen del Método de Negociación de Harvard
- Principios clave: "ganar-ganar", separar personas del problema, intereses vs. posiciones
- La dualidad del juego de negociación
- Los cuatro principios del modelo

### 2 - Habilidades de Comunicación y Relación Interpersonal

- Separando las personas del problema
- Enfoque en los Intereses
- Creando opciones de mutuo beneficio

### 3 - Aplicando las técnicas de negociación

- Construyendo criterios objetivos para la negociación
- Anticipando y abordando problemas en la negociación
- Estableciendo una relación de trabajo.
- Aplicación paso a paso de los principios del Método de Harvard