



CURSO ESPECIALIZADO
MÉTODOS DE
NEGOCIACIÓN

INICIO: HOY MISMO

RESUMEN



INICIO:
Hoy mismo



Cuatro módulos de 4 sesiones cada uno.



Modalidad asincrónica - tú eliges el horario



CERTIFICA

- Vida Empresarial
- Asociado a la Cámara de Comercio de Lima



Material accesible y descargable 24/7.



Acceso por 1 año (365 días) al Campus Virtual la 24 horas del día.



Docentes con grado de Magister y/o doctorado



Hasta 4 asesorías grupales de preguntas y respuestas

PRESENTACIÓN



El curso de Métodos de Negociación está diseñado para brindar a los participantes las habilidades y herramientas necesarias para llevar a cabo negociaciones efectivas y exitosas en todo nivel



ASINCRÓNICO:

El curso será dictado bajo la modalidad virtual (E-LEARNIG) en nuestro campus virtual que está diseñado exclusivamente para lograr que el participante pueda obtener mejores resultados.



OBJETIVO

Es dar las herramientas a los participantes para que puedan desarrollar estrategias de negociación sólidas y efectivas, lo que les permitirá obtener mejores acuerdos y condiciones comerciales más favorables.



DIRIGIDO A

A profesionales dentro de una organización que esté involucrada en el proceso de negociación y público en general.



MÓDULO I MÉTODOS Y ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

- Método de Negociación Norteamericana.
- Estilos de Negociación Chino.
- Estilo de Negociación Latinoamericanos.

MÓDULO II TÁCTICAS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- Planeamiento de la Negociación .
- Tácticas de Negociación Distributiva.
- Técnicas de Negociación Integrativa

MÓDULO III ESTÁNDARES DE COMUNICACIÓN EFECTIVA

- Partes de la Negociación .
- Cuando Regatear o Negociar.
- Fases de la Negociación general.

MÓDULO IV ALIANZA ESTRATÉGICA A PARTIR DE LA NEGOCIACIÓN

- Enfoques de Negociación de Compra competitiva .
- Construcción y sostenimiento de relaciones comerciales.
- Método de Harvard para negociaciones difíciles.

DOCENTE:

PATRICK MICHAEL VILLAMIZAR MORALES



- Doctorando en Gestión estratégica (4to año), Consorcio de Universidades (PUCP, UP, UPCH y UL)
- Magíster en Administración Estratégica de Empresas (MBA), Pontificia Universidad Católica del Perú (2017),
- Máster en Contratación Pública, Universidad Castilla La Mancha - España (2017)
- Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Nacional Federico Villarreal (2007)
- Diploma de Post Grado en Gestión de las Adquisiciones Públicas, Universidad de Lima
- Bachiller en Administración, Universidad Nacional Federico Villarreal (2003)
- Bachiller en Contabilidad y Finanzas, Universidad Científica del Perú (2010)

CAMPUS VIRTUAL



Al inscribirte recibirás tus credenciales para ingresar al Campus virtual en la cual podrás acceder a las clases, repasar y estudiar a tu ritmo en tus horarios establecidos, además de poder descargar todos los archivos usados en cada una de las sesiones, desarrollar tus trabajos asignados y rendir tu evaluación para poder certificarte.



CERTIFICACIÓN

Al finalizar y aprobar satisfactoriamente el curso especializado de "Métodos de Negociación" podrás acceder al certificado virtual por 60 horas lectivas.



MEDIOS DE PAGO



GRUPO VIDA EMPRESARIAL S.A.C

PRECIO REGULAR

S/ 165.00

Precio al 100% sin descuento

PRECIO PROMOCIONAL

S/ 132.00

Precio al 20% de descuento

40%

DSCTO

**SUPER
OFERTA**

S/ 99.00

Precio al contado incluye
todos los beneficios

**Oferta válida hasta hoy o hasta
completar el número mínimo de
inscritos.**

LA OFERTA EXPIRARÁ PRONTO

**Consulta con tu asesor
académico**

**Una vez hecho el pago envía la
captura de pantalla a tu asesor
académico para continuar con tu
inscripción**



Banco de Crédito del Perú BCP
CTA. 702-3005324086
CCI. 003-702-003005324086-84



Banco INTERBANK
CTA. 245-91092421072
CCI.002-245-19109242107296

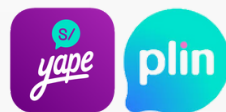


916 933 973

REYES MIGUEL WILMER ABEL
GERENTE GENERAL



Banco Continental BBVA
CTA. 001102480200457675
CCI. 01124800020045767523



954102254



CTA. 04-802-466116



VIDA EMPRESARIAL

SIGUENOS:



vidaempresariall