



Estrategias de Negociación y Habilidades de Comunicación

**Inicio
4
noviembre**



MODALIDAD: SEMI PRESENCIAL



| Programa

Estrategias de Negociación y Habilidades de Comunicación



MODALIDAD SEMIPRESENCIAL

La negociación es uno de los mecanismos de resolución de conflictos más utilizados en el ámbito comercial y laboral. Casi todo es negociable, bienes, servicios, información, tecnología, etc. Toda actividad humana ofrece una oportunidad para este proceso. La negociación es un medio que nos permite manejar nuestros conflictos a partir de la identificación de nuestros intereses y los de los demás.



OBJETIVO

En el programa se abordarán los principios básicos de la negociación, las estrategias más eficaces de negociación y el perfil del negociador. Se desarrollarán las diferentes etapas del proceso de negociación, a través de las cuales se busca construir acuerdos de ganancia mutua, así como establecer y mantener relaciones armoniosas, efectivas y sostenibles con sus contrapartes.

★ LE PERMITIRÁ

- ⇒ Describir las tácticas, estrategias intermedias y estrategias finales para llegar a un acuerdo.
- ⇒ Identificar las ventajas y los intereses que están detrás de las posiciones al momento de negociar.
- ⇒ Describir la generación de opciones de mutuo beneficio durante el proceso de negociación.

DIRIGIDO A

- > Personas que negocian en el ámbito profesional tanto con clientes internos como externos, proveedores, personal de reprogramas humanos y desarrollo del potencial humano.
- > Público en general que desee desarrollar habilidades y técnicas básicas vinculadas al proceso de negociación y comunicación para así establecer y mantener relaciones armónicas, efectivas y sostenibles con sus contrapartes.



MALLA CURRICULAR

- ⇒ Construyendo una Definición de Negociación y Acuerdo
- ⇒ Estrategias y Tácticas para Llegar a Acuerdos
- ⇒ Técnicas de Comunicación Aplicadas a la Negociación
- ⇒ Planificación, Desarrollo y Cierre de una Negociación
- ⇒ Diferenciando Posiciones de Intereses e Identificando Intereses Comunes y Complementarios
- ⇒ Buscando Opciones de Beneficio Mutuo para el Acuerdo
- ⇒ Taller de Simulación de Negociación
- ⇒ Taller Integrador Final

SESIONES

ACTIVIDADES

HORAS

VIRTUALES- SINCRÓNICO

Desarrolllo y revisión
de temas con el
docente

48 horas

PRESENCIAL

Taller de Simulación
de Negocios y Taller
Integrador Final

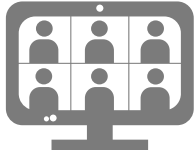
16 horas

Total de horas académicas del curso

64 horas

Las sesiones sincrónicas se realizarán según el calendario de actividades.

METODOLOGÍA



CONFERENCIAS SINCRÓNICAS VÍA ZOOM

Las sesiones sincrónicas se realizarán por la plataforma Zoom donde el docente podrá absolver tus consultas y reforzar sus conocimientos.



INDUCCIÓN DE NUESTRA PLATAFORMA CANVAS

La primera semana se realizará una inducción para que pueda familiarizarse con la plataforma virtual.



BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA O SUGERIDA

Se brindará material escrito con el desarrollo a profundidad del contenido del módulo. Este podrá ser descargado como PDF.



PLATAFORMA CANVAS PUCP

Se utilizará la plataforma CANVAS PUCP donde las clases quedarán grabadas y pueda revisarlas en cualquier momento.



OSCAR URIBE



MBA por Maastricht School of Management, The Netherlands. Magíster en Dirección Estratégica de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Ingeniero Industrial, Pontificia Universidad Católica del Perú. programa internacional análisis y resolución de conflictos: pedagogías de enseñanza, George Mason University-PUCP. Diplomado en estrategias de negociación y comunicación eficaz en la gestión de conflictos, Centro de Análisis y Resolución de Conflictos PUCP. Senior Management Program en el IE de Madrid. Coach Certificado por la International Coaching Community.

Amplia experiencia como ejecutivo en sector retail, industrial, educativo, en el ámbito corporativo y en empresas familiares. Actualmente es director en Grupo San José. He desempeñado funciones de Dirección estratégica y gerencias de primera línea en empresas y organizaciones como: Molitalia, PUCP, Grupo Wiese, MegaPlaza, Grupo Cogorno, Grupo Cabal, y Grupo San José.

PAUL ROCCA



Más de 20 años de experiencia en la gestión de negociaciones, relaciones comunitarias, relaciones institucionales, comunicaciones estratégicas, responsabilidad social, prevención de conflictos y gestión social sostenible, en el sector transportes y comunicaciones, minero e hidrocarburos. Orientado a la prevención y a la planificación para fortalecer las relaciones y la confianza con los grupos de interés comunidades y trabajadores. Experto negociador y conciliador. Habilidad para generar empatía, influencia y desarrollo de equipos.

Docente en las principales casas de estudios en el país en comunicaciones estratégicas, negociaciones, prevención de la conflictividad y gestión social sostenible, mediación y conciliación.



INICIO

4

DE NOVIEMBRE

DURACIÓN

2

MESES

64

**HORAS
ACADÉMICAS**



Certificado Digital del **Programa de Estrategias de Negociación y Habilidades de Comunicación**, expedido por el Centro de Análisis y Resolución de Conflictos de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Insignia digital: Se otorgará a los participantes que ocupen los tres primeros puestos en el programa.

Para obtener el certificado deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- ⇒ Cumplir con la entrega de los requisitos de inscripción
- ⇒ Obtener como promedio final una nota aprobatoria mínima de once (11)
- ⇒ No mantener deuda pendiente

Nota: En caso el participante obtenga un promedio final menor a once (11) y no mantenga deuda pendiente, solo recibirá una Constancia de Participación digital a nombre del Centro de Análisis y Resolución de Conflictos de la Pontificia Universidad Católica del Perú, el cual no especificará el número total de horas lectivas del programa, ni el número de horas lectivas de participación del alumno.



INVERSIÓN Y FRACCIONAMIENTO

TARIFA REGULAR: S/1,900

FRACCIONADO: MATRÍCULA S/. 500 + 2 CUOTAS S/. 700

TARIFA PRONTO PAGO: S/. 1,700 (HASTA EL LUNES 28 DE OCTUBRE)

TARIFA CORPORATIVA*: S/. 1,700

FRACCIONADO: MATRÍCULA S/. 300 + 2 CUOTAS S/. 700

*La tarifa corporativa es para exalumnos que hayan llevado programas en el Centro de Análisis y Resolución de Conflictos o si se inscribe con un mínimo de 03 participantes.

TARIFA COMUNIDAD PUCP*: S/. 1,700

FRACCIONADO: MATRÍCULA S/. 300 + 2 CUOTAS S/. 700

*La tarifa Comunidad PUCP son para aquellos administrativos y administrativas, profesores y profesoras de los diferentes centros, institutos, escuelas, unidades académicas y direcciones de la PUCP. Asimismo, a los alumnos y alumnas, graduados y graduadas de los programas de pregrado, maestrías y doctorados que brinda la universidad. Adjuntar sustento. La documentación debe ser entregada máximo en 5 días después de haber iniciado el programa.



FECHAS DE VENCIMIENTO DE CUOTAS

CUOTAS	FECHAS
1RA. CUOTA	20 NOVIEMBRE
2DA. CUOTA	13 DICIEMBRE

Nota: Debe tener en cuenta que cada cuota tiene una fecha límite de pago, por lo que, al día siguiente de haberse vencido, se aplicará la comisión establecida por pago vencido, la cual está basada en la Tasa de interés en moneda nacional (TAM) emitida por la Superintendencia de Banca y Seguros. **Adicional a esta comisión, se cobrará un gasto administrativo, esto hace un monto total de S/ 35.00.**

El pago no es materia de devolución parcial/ni total en caso el retiro sea voluntario según el ítem 7 de [los lineamientos de Educación Continua](#)

Solo se podrá ofrecer la reincorporación en un próximo curso dentro del año en curso o la devolución proporcional según el cálculo de retiro por motivo de salud o trabajo según [los lineamientos de la DEC.](#)

NOS ACREDITA:



EXPERIENCIA EN JUNTA DE RESOLUCIÓN EN DISPUTAS EN CONTRATACIONES CON EL ESTADO

Centro pionero en Junta de Resolución de Disputas.



CERTIFICACIÓN ISO 9001:2015

En octubre del 2021, se renovó la certificación para los servicios de arbitraje y de capacitación, lo cual ratifica la excelencia de nuestros procesos.



CERTIFICACIÓN ISO 37001:2016

En noviembre del 2019, se aprobó la certificación para los servicios de arbitraje, conciliación y capacitación, lo cual certifica que el CARC PUCP cumple con los requisitos para prevenir, detectar y gestionar adecuadamente posibles riesgos de soborno.



PARA MATRICULARTE:

[INSCRIBETE AQUÍ](#)

REQUISITOS PARA INSCRIBIRTE

Como parte del proceso de matrícula, es indispensable revisar y leer por completo la política, normas y procedimientos que rigen las actividades de Educación Continua del Centro de Análisis y Resolución de Conflictos de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Podrás encontrarlo de esta forma al momento de inscribirte:



Confirmando que brindo mi conformidad y aceptación y obligación de cumplimiento con los documentos.

[COMPROMISO DE MATRÍCULA](#)

*Carta de compromiso de pago (solo en caso la empresa financie el programa de Especialización)

TÉRMINOS Y CONDICIONES:

- Para ser considerado alumno matriculado, es necesario el envío de todos los requisitos arriba mencionados antes del inicio de clases, caso contrario se procederá según la **Norma Aplicables a los participantes de actividades de Educación Continua y Abierta.**
- El curso no se apertura en caso de no contar con el número mínimo de participantes.
- Al no asistir el participante a la clase del curso y/o taller pierde el derecho de recuperación, cambio de taller o devolución del pago realizado.
- Tener en cuenta que las vacantes son limitadas. No se realizan reservas de vacantes.

MÁS INFORMACIÓN



<https://carc.pucp.edu.pe/>



centrodeanalisisyresoluciondeconflictos@pucp.edu.pe



[ESCRIBENOS AL WHATSAPP](#)



[@carcpucp](#)



<https://carc.pucp.edu.pe/formacion-continua/>