



Programa

Negociación, Mediación y Habilidades de Comunicación



Inicio:
30 de marzo



Duración:
**80 horas/
2 meses aprox.**



Modalidad:
Semipresencial

En las relaciones humanas surgen naturalmente desacuerdos que en algunos casos pueden llegar a convertirse en conflictos. Estos desacuerdos y/o conflictos se presentan en diferentes ámbitos ya sea familiar, comercial, laboral, social, profesional entre otros; lo que tienen en común es que la comunicación efectiva, las habilidades para negociar e incluso para mediar son decisivas para contribuir en la búsqueda de soluciones satisfactorias.



EL PROGRAMA LE PERMITIRÁ



Utilizar la negociación y la mediación, sus elementos clave, estrategias y fases, con rigurosidad para abordarlas de manera estructurada.



Diferenciar las tácticas de negociación competitiva y colaborativa, para su aplicación el proceso de negociación.



Aplicar técnicas y herramientas de comunicación efectiva en una mediación con imparcialidad y equilibrio de poderes.



Practicar en situaciones simuladas de procesos de negociación y mediación para aprender de los errores e identificar lecciones aprendidas para futuros casos reales.

¿POR QUÉ LLEVAR ESTE PROGRAMA?



Docentes practitioners con amplia experiencia en negociación de diversos sectores: Aprende con especialistas que combinan la práctica profesional con una sólida trayectoria en negociación, garantizando una formación actualizada, aplicada y orientada a resultados reales.



Sesiones sincrónicas con el docente: Accede a clases en vivo que permiten la interacción directa, el análisis de casos reales y la resolución inmediata de dudas.



Tutoría virtual personalizada: Recibe acompañamiento para asegurar tu progreso durante el programa.



Networking ejecutivo: Conecta con profesionales y líderes del sector, ampliando tu red de contactos y generando nuevas oportunidades de colaboración.



Solidez y reconocimiento respaldados por más de 20 años de experiencia: El programa cuenta con una trayectoria consolidada y una comunidad de cientos de profesionales que ya lo han cursado, lo que garantiza un aprendizaje probado, actualizado y validado por quienes hoy se desempeñan con éxito en el ámbito de negociación.

DIRIGIDA A



Profesionales que forman parte de equipos que tienen a su cargo proyectos o programas que implican el relacionamiento con diversos actores o stakeholders. Consultores, directores, gerentes, jefes. Profesionales que deben negociar con sus clientes internos y externos.



Profesionales que deben participar en procesos de negociación bilaterales o multilaterales como partes directas o como asesores.



Profesionales que deben intervenir como facilitadores o mediadores para impulsar procesos colaborativos.



Asesores de mesas de diálogo, árbitros, adjudicadores en juntas de prevención y resolución de disputas.



Público en general interesado en la temática.

SESIONES

80

*horas
académicas*

56

*horas académicas
virtuales (sincrónicas y
asincrónicas)*

24

*horas académicas
presencial*

**Cada hora académica dura 45 minutos*

MALLA CURRICULAR

1

Negociación: elementos y fases de una negociación

4

Taller simulación de negociación

2

Estrategias y tácticas de negociación para llegar a acuerdos

5

Mediación: elementos clave y fases de una mediación

3

Comunicación efectiva para lograr acuerdos

6

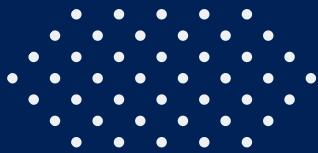
Taller simulación de mediación

CARC PUCP podría efectuar cambios en la malla, de acuerdo a su política de mejora continua. La inauguración del programa se realizará siempre y cuando se alcance el quorum establecido. CARC PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas.

Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.



CERTIFICADO



Los participantes que hayan logrado una calificación mínima igual o superior a 11/20, y hayan asistido como mínimo al 70% de las sesiones (sincrónicas y/o presenciales), recibirán un certificado emitido a nombre del Centro de Análisis y Resolución de Conflictos de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

INVERSIÓN

Descuentos especiales por pagos al contado

Pronto pago
20 de marzo

S/ 2,600

Facilidades de pago (*)

Inversión

Inicial

2 letras

Público en general

S/ 2,800

S/ 1,000

S/ 900

Comunidad PUCP y
Tarifa corporativa (a partir
de 3 participantes)

S/ 2,600

S/ 800

S/ 900

*Financiamiento de acuerdo a previa evaluación. La evaluación de financiamiento se debe realizar máximo hasta 2 semanas antes del inicio de clases. Para poder acceder al pago en letras, el/la solicitante no debe tener deuda pendiente con la PUCP ni estar reportado/a en las centrales de riesgo.

**La tarifa Comunidad PUCP también aplica para los árbitros, adjudicadores y ex alumnos de Formación Continua del CARC.

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

[Solicita la evaluación aquí](#)





Inicio

30 de marzo 2026

Duración y horario

2 meses aprox. lectivos / 80 horas
martes y jueves de 7 p.m. a 10 p.m.
Talleres: sábado de 8:30 a.m. a 6:30 p.m.

Modalidad

Semipresencial: virtualidad y presencialidad
(talleres)

INSCRÍBETE AQUÍ



Visita nuestra página web

Síguenos en:

