



TÉCNICO EN NEGOCIACIÓN ALTAMENTE EFECTIVA
(4ª EDICIÓN)

1. DESCRIPCIÓN

El nuevo marco económico, social y cultural que surge de la revolución científico-tecnológica, implica la reorganización de los sistemas tradicionales de trabajo mediante la creación de **modelos de gestión interfuncionales**, más flexibles y con capacidad de crear nueva riqueza.

Para ello, los directivos y mandos intermedios de las empresas deben descubrir el significado del cambio y sus implicaciones personales y profesionales. En esta dirección existen cuatro parámetros esenciales que son los **valores**, las **actitudes**, las **disciplinas** y los **hábitos**. El conocimiento y manejo de estos factores es clave para el éxito empresarial; y, de ellos emanan las habilidades necesarias para un liderazgo altamente afectivo.

Organizar y sistematizar el **proceso negociador** e incorporarlo a la gestión diaria, permite establecer diferencias significativas entre dos ideas básicas: el núcleo y la relación. De esta forma, los principios negociadores equilibran la estrategia con los objetivos propuestos; y, permiten descubrir el valor transformacional inherente a todo liderazgo: el equilibrio entre el corto y el largo plazo.

En este curso además se trabajarán las **habilidades sociales**, una habilidad social es una CAPACIDAD PERSONAL que se desarrolla en el seno de un grupo, para mejorarlo. Es efectiva cuando:

- Responde a objetivos concretos
- Mejora las relaciones
- Se desarrolla en un contexto de asertividad

Las habilidades sociales se desarrollan en contextos determinados. **COMO EL ENTORNO NO PUEDO CAMBIARLO, LO MÁS IMPORTANTE PARA DESARROLLAR HABILIDADES SOCIALES ES EL CRECIMIENTO PERSONAL.**

Embarcarse en la aventura del crecimiento personal significa admitir tres cosas fundamentales:

1. Que tenemos malos funcionamientos que hay que corregir
2. Que tenemos elementos esenciales en nuestras vidas que hay que cuidar
3. Que tenemos cosas positivas que hay que potenciar

2. OBJETIVOS

- Habilitarse para gestionar el cambio de valores, actitudes y disciplinas, tendente a una mejora de la productividad y las relaciones interpersonales.
- Establecer las bases para el desarrollo de una **cooperación efectiva** y comprender la dimensión social en la que se desarrollan: conciencia colectiva, leyes internas y normas laborales.
- Comprender cuales son las **necesidades humanas** y como se pueden activar mecanismos de motivación para el logro de objetivos concretos.
- Aprender a determinar la **identidad de una organización**.
- Incorporar herramientas de **gestión proactiva**.
- Comprender el alcance y la importancia real de un **proceso negociador**.
- Diferenciar contextos negociadores y comprender sus principios para aplicarlos en la gestión diaria.
- Aprender las estrategias y técnicas de negociación más comunes, y desarrollar modelos creativos en torno a ellas.

3. PROFESORADO: JAVIER REVUELTA BLANCO



Licenciado en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense de Madrid (Madrid, 1990) y Experto en Pedagogía de la Imagen.

Consultor y Evaluador en el Modelo Europeo de Calidad EFQM. 8 años de experiencia como formador y consultor en liderazgo y desarrollo directivo y organizacional. Proveedor de contenidos online.

Formador en Habilidades Sociales y Directivas, 1.500 horas de formación y más de 50 artículos publicados en revistas y periódicos de ámbito nacional y regional. Experiencia de dos años en la tutorización de alumnos online con la Escuela Europea de Negocios, en Clay Formación y en la Universidad de Salamanca.

Ha participado como conferenciante en diversos encuentros internacionales, y en varias publicaciones como coordinador y coautor, colaborando, entre otras instituciones, con: la UNESCO, la Agencia Europea para la Cultura, la Conferencia Mundial para Negocios Globales y Desarrollo Sostenido, BearingPoint, la Fundación Encuentro, EADA, o la Escuela Europea de Negocios.

Director de dos cursos de verano en la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo de Santander, y, patrocinado por la Fundación Marcelino Botín, para el desarrollo de materiales educativos experimentales sobre Pedagogía de Imagen .presentados en el III Congreso Internacional EDUCARED.

En la actualidad, compagina su actividad formativa en instituciones españolas y latinoamericanas, con la consultoría. Desde diciembre de 2.000 dirige el Centro de Investigación en Gestión de Conocimiento. Su trabajo se centra en el desarrollo personal y profesional desde un punto de vista creativo, incidiendo en la importancia que tiene el estado anímico de las personas, para regular el flujo energético que sostienen la salud, el éxito y la felicidad.

4. FECHAS

INICIO	FIN
21/ 09/ 2010	21/ 12/ 2010

5. NÚMERO DE PLAZAS:

25 Plazas

6. DESTINATARIOS

Directivos y mandos intermedios con responsabilidades directivas, que deseen iniciar una actividad de liderazgo en sus organizaciones, emprendedores y personas interesadas en su desarrollo personal y profesional.

7. PRECIO

El precio del técnico es de 394 €

8. DURACIÓN

105 Horas

9. PROGRAMA COMPLETO DEL CURSO

El liderazgo 1: visión, misión y operativa

Introducción: Visión, misión y operativa

Módulo 1. ¿Por qué liderazgo?: hacia una búsqueda de sentido

- 1.1. Un nuevo paradigma
 - 1.1.1. El paradigma mecanicista
 - 1.1.2. El paradigma holográfico

Módulo 2. Sentido e implicaciones del liderazgo en las organizaciones actuales

- 2.1. Visión del líder
 - 2.1.1. Localización del cambio
 - 2.1.2. Dirección del cambio
 - 2.1.3. Significado del cambio

- 2.1.4. El proceso del cambio
 - 2.1.4.1. Valores
 - 2.1.4.2. Actitudes
 - 2.1.4.3. Disciplinas
 - 2.1.4.4. Hábitos
- 2.1.5. Resultados y medios
- 2.1.6. Dimensiones del cambio
- 2.1.7. La aceptación
- 2.1.8. La adquisición de competencias y resultados
- 2.2. Misión del líder
- 2.3. Operativa
- 2.4. Estilos de liderazgo
 - 2.4.1. El liderazgo transformador
 - 2.4.1.1. Competencias básicas
 - 2.4.1.2. Conductas asociadas
 - 2.4.1.3. El equilibrio estructura.
 - 2.4.2. La planificación

Módulo 3. Enseñanzas comunicacionales (o a modo de síntesis)

El liderazgo 2: de personas y grupos

Módulo 1. Liderar personas

- 1.1. Una aproximación al ser humano: ¿qué somos?
 - 1.1.1. Bases biológicas de la conducta: el intercambio energético
 - 1.1.1.2. Funcionamiento del pensamiento
 - 1.1.2. La persona y su crecimiento
 - 1.1.2.1. El ser
 - 1.1.2.2. El yo cerebral
 - 1.1.2.3. El cuerpo
 - 1.1.2.4. La sensibilidad
 - 1.1.2.5. La conciencia profunda
- 1.2. Valores personales
- 1.3. El desarrollo personal en interdependencia
- 1.4. Confianza y cooperación
- 1.5. Actitudes
- 1.6. Efecto contagio
- 1.7. Motivación
- 1.8. Relaciones jerárquicas
- 1.9. Conflictos interpersonales
- 1.10. La experiencia de flujo
- 1.11. Delegación

Módulo 2. Liderar grupos

- 2.1. Definición de grupo
- 2.2. Funciones principales

- 2.3. Tipología
 - 2.3.1. Primario
 - 2.3.2. Secundario o asociación
 - 2.3.3. Grupo social
 - 2.3.4. De autoayuda
 - 2.3.5. Referencial
 - 2.3.6. Étnico
- 2.4. Relaciones grupales
 - 2.4.1. De contacto
 - 2.4.2. De corte
- 2.5. La constitución del liderazgo de grupos
 - 2.5.1. Fase espontánea
 - 2.5.2. Fase de transición
 - 2.5.3. Fase efectiva
- 2.6. Orientaciones al liderazgo efectivo de grupos
 - 2.6.1. Conciencia de pertenencia
 - 2.6.1.1. La cohesión
 - 2.6.2. Normas y leyes
 - 2.6.2.1. Los roles
 - 2.6.3. Actitudes de socialización
 - 2.6.4. Contingencias

Módulo 3. Enseñanzas comunicacionales

Módulo 4. Referencias al capítulo

La negociación

Módulo 1. Definición de negociación

- 1.1. Contextos de negociación
- 1.2. Tipos de negociación
- 1.3. La esencia del proceso negociador
- 1.4. La relación que conduce el proceso negociador
 - 1.4.1. Consenso
 - 1.4.2. Planificación
 - 1.4.3. Acción

Módulo 2. Principios negociadores

- 2.1. Identidad
- 2.2. Información
- 2.3. Replanteamiento del discurso
- 2.4. Conocimiento de los participantes en el proceso
- 2.5. Aceptación

Módulo 3. Estrategias negociadoras

- 3.1. Negociar en la cadena de valor
- 3.2. Estrategias negociadoras

Módulo 4. Tácticas de negociación

- 4.1. Elementos de juego
 - 4.1.1. El precio de reserva
 - 4.1.2. La 1ª oferta
 - 4.1.3. El anclaje
 - 4.1.4. El punto de atracción
 - 4.1.5. El ritmo de concesiones o aproximación
 - 4.1.6. El compromiso
 - 4.1.7. Las amenazas
 - 4.1.8. Las escalas de utilidad
- 4.2. La actitud negociadora
 - 4.2.1. Escalada de conflicto
- 4.3. La figura del mediador

Módulo 5. Enseñanzas comunicacionales

Módulo 6. Referencias al capítulo

Desarrollo personal

Módulo 1. Definición de desarrollo personal

- 1.1. La sanación
 - 1.1.1. El análisis de las sensaciones
- 1.2. La reeducación
- 1.3. La revitalización o crecimiento en valores

Módulo 2. Principios de salud

- 2.1. El proceso energético de la salud
- 2.2. El estrés
- 2.3. La salud en el nivel físico
 - 2.3.1. Desintoxicación
 - 2.3.2. Nutrición adecuada
- 2.4. La salud en el nivel emocional
 - 2.4.1. Aceptar emociones propias
 - 2.4.2. Expresar emociones a los demás
 - 2.4.3. Emociones en cuatro dimensiones
- 2.5. La salud en el nivel mental
 - 2.5.1. Dos principios fundamentales
 - 2.5.2. Tres instancias principales
- 2.6. La salud en el nivel relacional
- 2.7. La salud en el nivel espiritual

Módulo 3. Enseñanzas comunicacionales

Módulo 4. Referencias

10. METODOLOGÍA

Todos nuestros cursos se basan en una metodología encaminada a favorecer un aprendizaje autónomo e interactivo, en la que nuestra máxima es conseguir que el alumno aprenda a través del estudio y la práctica (“Learning by doing”). Por ello, favorecemos el aprendizaje colaborativo, fomentando la interactividad entre los propios estudiantes y de estos con el equipo docente.

En nuestros programas formativos **el alumno es el verdadero protagonista** y el tutor le acompaña, a modo de guía o mentor, en su proceso de aprendizaje.

Nuestros estudiantes encuentran en sus aulas virtuales todo lo que necesitan para seguir de una forma óptima los cursos: tablón de anuncios, programa del curso, fichas de aprendizaje, material de apoyo, espacios para consultas y reflexión, etc.

Todos estos materiales educativos son desarrollados por un equipo de expertos y pedagogos de acuerdo a una planificación metodológica exhaustiva. Los usuarios disponen de fichas de contenido multimedia, simulaciones, demostraciones, visitas web guiadas, y un gran abanico de actividades que refuerzan su aprendizaje.

Para llevar a cabo esta tarea, nuestro campus, cuenta con una serie de **herramientas de comunicación** y colaboración que convierten las acciones formativas en, sencillas, amenas y, sobre todo, dinámicas. Estas herramientas son: los foros de debate, chats, wikis, mensajería interna, correo electrónico, etc.

11. EVALUACIÓN

La evaluación se llevará a cabo a través de la realización de ejercicios prácticos que se puntuarán de 0 a 10. Para superar el curso, el alumno deberá realizar todos los ejercicios propuestos obteniendo una calificación mínima de 5 en cada uno de ellos. En el caso de que no se alcance la nota deseada, el alumno podrá reenviar el ejercicio tantas veces como considere oportuno hasta lograr su objetivo.

12. CERTIFICACIÓN

A la finalización de este curso el alumno recibirá un certificado emitido por la Universidad de Salamanca y la Fundación Germán Sánchez Ruipérez, que garantiza que el mismo se ha desarrollado bajo principios de solidez metodológica, excelencia científica y reconocido prestigio de los expertos, tutores y autores de contenido

13. CALIDAD

El Centro Internacional de Tecnologías Avanzadas de la Fundación Germán Sánchez Ruipérez es una entidad registrada en AENOR (ER.1052/2007) y certificada por la norma ISO 9001: 2000

14. INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

Puede realizar la preinscripción en el curso a través del Campus Virtual de e-lectiva.

Para ello haga clic en el siguiente enlace:

[Formulario de preinscripción del curso](#)

y, posteriormente, rellene el formulario al que será remitido. La preinscripción no le compromete a nada. Para confirmar su plaza deberá hacer efectivo el pago del curso.

15. CONTACTO

Para cualquier duda o cuestión relativa al curso, puede ponerse en contacto con nosotros a través del teléfono:

e-Lectiva Directo (España): **902 11 26 81**

International Calling: **(34) 923 19 73 30**

Fax: **923 54 14 12**

Mediante el correo electrónico: cursos@e-lectiva.com