

## Curso Avanzado

# Negociación y Liderazgo

### Contenido académico

#### Unidad 1

- **Introducción a la negociación y construcción del perfil negociador**  
Descripción de los ejes conceptuales de la comunicación estratégica, principales mitos y desafíos, negociación distributiva-competitiva versus negociación integrativa-colaborativa; otros modelos de negociación, construcción del FODA personal y sus ventajas en procesos negociadores.

#### Unidad 2

- **La negociación efectiva y el método Harvard**  
Los 7 principios del Método Harvard, generación de valor: del regateo y suma cero al concepto de preparación negociadora; la ZOPA, la NOPA, el valor de reserva y otros conceptos para delimitar “el campo negociador”.

#### Unidad 3

- **Negociaciones difíciles y multilaterales complejas**  
Manejo de emociones y gestión de puntos de quiebre personales: el emotional earthquake y sus impactos en un proceso negociador; técnicas de balanceo en escenarios de hard bargaining (táctica de negociación dura); ejes del análisis estratégico: poder, tiempo, información, confianza y representatividad; la preparación negociadora: desafíos culturales, emocionales, políticos e ideológicos de las negociaciones interculturales y multilaterales.

#### Unidad 4

- **Gestión del liderazgo**  
Desarrolla habilidades para analizar la perspectiva “social” de una negociación y su impacto en acuerdos exitosos, identificar y desarrollar las habilidades de comunicación más importantes: asertividad y empatía y aprende los diferentes estilos y estrategias de negociación en función de los resultados esperados y su impacto en la relación entre las partes involucradas.