



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Especialización en Técnicas de Negociación





Una nueva forma de ver el mundo

ÍNDICE

1 | Conoce Udavinci

2 | Alianzas

3 | Ranking

4 | By EDUCA
EDTECH Group

5 | Modelo
Educativo

6 | Razones
por las
que elegir
Udavinci

7 | Becas y
Financiamiento

8 | Formas
de pago

9 | Programa
Formativo

10 | Programas de
Estudios

11 | Contacto

CONOCE UDAVINCI

UDAVINCI es la primera universidad mexicana 100% en línea que cumple los estándares europeos con calidad. Con más de 19 años de experiencia en la formación virtual, nuestros programas académicos cuentan con el Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios (RVOE) otorgado por la SEP.

Más de

19

años de
experiencia

Más de

1k

alumnos
al año

Hasta un

80%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales



Universidad 100%
en línea con calidad europea

ALIANZAS

Compartir conocimientos, modelos y prácticas educativas es esencial para el desarrollo de una comunidad educativa próspera. Es por eso que a nuestra causa se incorpora una cantidad importante de universidades nacionales e internacionales con las que la **Universidad Da Vinci** tiene diversos tipos de alianzas, desde visitas, residencias, becas institucionales e intercambios académicos y de investigación.



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



STANFORD
UNIVERSITY



RANKING

Contamos con excelencia académica, acreditada por: Ranking Educativo Innovatec, Ranking Financial Magazine y recientemente el Ranking Webometrics.



Ranking Educativo
Innovatec



Webometrics
**RANKING WEB
OF UNIVERSITIES**



REGISTROS Y ACREDITACIONES

Para asegurar la calidad y la mejora continua de la institución, la universidad se somete a procesos que acreditan sus programas de estudio con diferentes organismos reconocidos por la comunidad educativa.

Entre los registros y acreditaciones con las que cuenta para la prestación de sus servicios educativos están:

- Autorización para expedir títulos profesionales por parte de la Dirección de Instituciones Particulares de Educación Superior (DIPES).
- Registro de Establecimiento Educativo Federal en CDMX: 09PSU0537M.
- Registro de Establecimiento Educativo Estatal en La Paz: 03PSU0022V.
- Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas (RENIECYT) No. 1703521.
- Constancia de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social: UDV-0400818- FQ8-0013.
- Registro Federal de Contribuyentes: UDV040818FQ8.



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



STANFORD
UNIVERSITY



BY EDUCA EDTECH

Universidad Da Vinci es una marca avalada por EDUCA EDTECH Group, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



EDUCA EDTECH
Group

ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



inesem
business school



INEAF
BUSINESS SCHOOL



red
educa.net



inesalud



EDU
SPORT



oposiciones
docentes



educaopen



Educa.Pro



EDUCA
business school



ESIBE ESCUELA
IBEROAMERICANA
DE POSTGRADO



CAPMAN
testing solutions



Educa
UNIVERSITY



ceupe
European Business School



Structuralia
Engineering eLearning



UDAVINCI

MODELO EDUCATIVO

En UDAVINCI, adoptamos un enfoque constructivista que transforma al profesor en un facilitador del aprendizaje. De esta manera, los estudiantes desempeñan un papel activo en su proceso formativo, y es responsabilidad de nuestros docentes desarrollar estrategias didácticas que promuevan la autonomía e independencia del estudiante, involucrándolo plenamente en su desarrollo académico.



ESTRUCTURA DE UNA ASIGNATURA



Cada asignatura tiene una duración de diez semanas, durante las cuales el estudiante accede a materiales organizados en Unidades de Aprendizaje consistentes y secuenciales. Esta estructura proporciona una distribución lógica de contenidos, lecturas, actividades, problemas, simulaciones y ejercicios, lo que ayuda al estudiante a gestionar su tiempo de manera eficiente.



RAZONES POR LAS QUE ELEGIR UDAVINCI

- 1.** Primera universidad de **México 100%** online reconocida por la Secretaría de Educación Pública (SEP).
- 2.** Más de **19 años** de experiencia y más de **6.000 estudiantes** de los cinco continentes.
- 3.** Excelencia académica: Validez Oficial de Estudios (RVOE-SEP).
- 4.** Calidad Europea: Modelo pedagógico europeo.
- 5.** Modelo constructivista: Formación práctica y aplicada al entorno laboral.



- 6. Campus virtual** con la última tecnología en e-learning.
- 7.** Elige entre nuestro amplio catálogo educativo de más de **500 programas**.
- 8.** Alianzas y convenios con **instituciones de prestigio**.
- 9. Profesorado especializado** que facilita el aprendizaje del alumnado.
- 10. Recursos interactivos para un aprendizaje efectivo.**



FORMAS DE PAGO

Con la Garantía de:



Puede realizar el pago a través de las siguientes vías
y fraccionar en diferentes cuotas sin intereses:



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Especialización en Técnicas de Negociación



DURACIÓN
300 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Diploma de acreditación del Curso de Especialización en Técnicas de Negociación con valor curricular expedido por Universidad Da Vinci European Business School

Descripción

Esta Especialización en Técnicas de Negociación te proporcionará las habilidades esenciales para enfrentar los desafíos comerciales contemporáneos, con esta especialización desarrollarás destrezas en estrategias de negociación, resolución de conflictos y comunicación efectiva, además, abordarás la complejidad de los entornos empresariales, fomentando la toma de decisiones informada y la construcción de relaciones sólidas. Con énfasis en la negociación internacional, estilos de negociación y acuerdos ganar-ganar, a través de este curso adquirirás las herramientas esenciales para el éxito en cualquier ámbito empresarial, desde la gestión de conflictos hasta la influencia y la persuasión, podrás explorar estrategias avanzadas que impulsan acuerdos beneficiosos.

Objetivos

- Dominar las estrategias de negociación internacional.
- Desarrollar habilidades efectivas de comunicación.
- Aplicar tácticas de resolución de conflictos.
- Analizar y adaptar estilos de negociación.

- Conocer cómo desarrollar acuerdos ganar
- ganar en situaciones comerciales.
- Mejorar la toma de decisiones en entornos negociadores.
- Utilizar la influencia y la persuasión de manera ética y efectiva.

Campo Laboral

La Especialización en Técnicas de Negociación se dirige a profesionales y líderes empresariales que buscan perfeccionar habilidades esenciales para enfrentar desafíos, es ideal para aquellos en roles ejecutivos, emprendedores y cualquier persona interesada en fortalecer sus capacidades de negociación y toma de decisiones estratégicas.

Perfil de Egreso

Con la Especialización en Técnicas de Negociación saldrás preparado para liderar organizaciones en entornos empresariales desafiantes, desarrollando habilidades avanzadas en estrategias de negociación, comunicación efectiva, resolución de conflictos y toma de decisiones, también podrás desarrollarte y destacar en roles ejecutivos, para emprender negocios o cualquier contexto que exija negociación y liderazgo efectivos.

Salidas laborales

Con esta Especialización en Técnicas de Negociación podrás tener las salidas laborales como ejecutivo/a de ventas, gerente de negocios internacionales, consultor/a empresarial, mediador/a de conflictos, líder de equipo o emprendedor/a, entre otros. Podrás destacar en roles que requieren toma de decisiones estratégicas y negociación efectiva en entornos empresariales dinámicos.

TEMARIO

MÓDULO 1. LA COMUNICACIÓN Y LA NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. Orígenes históricos y culturales
2. Definición
3. Funciones de la mediación
4. Habilidades y tareas básicas del mediador
5. Resolución de conflictos
6. Manejo y resolución de conflictos en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA COMUNICACIÓN

1. El proceso de comunicación
2. Tipos de comunicación
3. Barreras de la comunicación
4. La comunicación efectiva
5. Aspectos importantes en la interacción con el interlocutor

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

1. Las relaciones en la empresa: humanas y laborales
2. Tratamiento y flujo de la información en la empresa
3. La comunicación interna de la empresa
4. La imagen corporativa e institucional en los procesos de información y comunicación en las organizaciones
5. La comunicación externa de la empresa
6. La relación entre organización y comunicación en la empresa: centralización o descentralización
7. Herramientas de comunicación interna y externa

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RELACIONES INTERPERSONALES

1. La comunicación interpersonal
2. Filtros y Barreras de la Comunicación
3. El conflicto interpersonal
4. Cómo expresar críticas y tipos de escucha activa
5. Concepto, finalidades y modalidades de escucha activa
6. Obstáculos que se pueden presentar
7. Técnicas para mejorar esta habilidad Social

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA NEGOCIACIÓN

1. Estrategias de negociación

2. Tácticas de negociación
3. Cuestiones prácticas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA FIGURA DEL SUJETO NEGOCIADOR

1. La personalidad del negociador
2. Habilidades del negociador
3. Características del sujeto negociador
4. Clases de negociadores
5. La psicología en la negociación
6. Causas del Estrés Laboral
7. Síntomas del estrés laboral
8. Consecuencias del Estrés Laboral

MÓDULO 2. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. HABILIDADES DIRECTIVAS

1. Introducción a las habilidades directivas
2. Liderazgo. Habilidad personal y directiva clave
3. Enfoques en la teoría del liderazgo
4. Estilos de liderazgo
5. El papel del líder

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HABILIDADES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE GRUPOS

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
2. Asertividad
3. Empatía
4. Escucha activa
5. Autoestima

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MOTIVACIÓN DEL ENTORNO LABORAL

1. La Motivación en el entorno laboral
2. Teorías sobre la motivación laboral
3. El líder motivador
4. La satisfacción laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

1. La negociación: concepto y habilidades del negociador
2. Tipos de negociación
3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÁCTICAS BÁSICAS DE NEGOCIACIÓN

1. Clasificación de las estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Factores determinantes en la práctica

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL SUJETO NEGOCIADOR

1. Variables de la personalidad del buen negociador
2. Capacidades del negociador
3. Cualidades del negociador
4. Clases de negociadores
5. La psicología en la negociación

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Telefonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!

UDAVINCI





UDAVINCI



By
EDUCA EDTECH
Group