

UADE

**CURSOS
CORTOS**



PROGRAMA INTEGRAL DE NEGOCIACIÓN

PROGRAMA 2026



**EL CONOCIMIENTO QUE
NECESITÁS, EN EL TIEMPO
QUE TENÉS**

**CURSOS
CORTOS**



ACERCA DEL CURSO

Este programa fortalece las habilidades de negociación desde una mirada estratégica, emocional y comunicacional, permitiendo a los participantes preparar acuerdos, crear valor, adaptarse a distintos escenarios y comunicar de forma efectiva. Con un enfoque práctico, se busca optimizar resultados y fortalecer relaciones profesionales.



MODALIDAD

Online



DIFICULTAD

Media



DURACIÓN

30 horas



UNIDADES

Tres (3)



CONOCIMIENTOS PREVIOS

No requiere conocimientos previos específicos.



REQUERIMIENTOS GENERALES

Al momento de tu inscripción, es obligatorio contar con la edad mínima de 18 años.

REQUERIMIENTOS TÉCNICOS

Hardware:

- ✓ PC o computadora portátil.
- ✓ Requisitos mínimos: 2 GB de RAM, procesador de dos núcleos y GPU gama media.
- ✓ Recomendados: 8 GB de RAM, procesador de cuatro núcleos y GPU gama media.

Software: MS Teams

OBJETIVOS

Se espera que los alumnos logren:

- Leer correctamente el escenario antes de negociar, aprendiendo así a planificar una negociación.
- Conocer las técnicas de la negociación: ganar- ganar y ganar- perder.
- Conocerse como negociador y conocer a la otra parte, aprendiendo a identificar los factores emocionales que conspiran contra la negociación.
- Desarrollar la habilidad para descubrir intereses detrás de las posiciones, generar valor, utilizar criterios objetivos, definir objetivos y la MAAN.

UNIDADES

- **Unidad I – Manejo de Conflictos:** Estilos de resolución y estrategias de negociación.
- **Unidad II – Gestión de Conflictos:** Fases, prevención y soluciones.
- **Unidad III – Comunicación y Emociones:** Comunicación efectiva y control emocional.
- **Unidad IV – Negociación Relacional:** Intereses, poder, información y acuerdos.
- **Unidad V – Estrategias de Negociación:** Concesiones, opciones y negociación online.
- **Unidad VI – Comunicación No Verbal:** Lenguaje corporal y detección de tácticas.
- **Unidad VII – Objeciones y Cierre:** Gestión de bloqueos y cierre de acuerdos.
- **Unidad VIII – Práctica con Canvas:** Resolución de casos con metodologías ágiles.
- **Unidad IX – Negociaciones Complejas:** Múltiples actores y escenarios difíciles.
- **Unidad X – Personas Difíciles:** Gestión de desacuerdos y venta de acuerdos.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Para obtener el certificado, se requiere un 75% de asistencia y entregar los trabajos.

El contenido del curso será grabado y permanecerá disponible para su visualización durante un período de treinta días.

El inicio del curso podría posponerse en caso de no cumplirse los cupos necesarios para el correcto desarrollo académico.

¿POR QUÉ UADE?



Networking: Al unirse a UADE, te conectas con un ecosistema de profesionales y líderes de diversas industrias.

Prestigio: UADE es un sello de calidad reconocido que mejora tu perfil profesional, tanto a nivel local como internacional.



Flexibilidad: Para quienes trabajan, cuenta con una experiencia educativa eficiente que se adapta al ritmo profesional actual.

CURSOS CORTOS



EL **CONOCIMIENTO** QUE NECESITÁS, EN EL
TIEMPO QUE TENÉS

www.uade.edu.ar/sites/cursos-uade



UADE