

“Negociar bien no es imponer, es construir acuerdos con empatía, estrategia y propósito. Este curso te entrega las herramientas para lograrlo con claridad y confianza.”

Curso-Taller: Negociación Laboral

Modalidad: En línea / presencial

Duración total: 42 horas (7 sesiones de 6 h o 14 sesiones de 3 h)

Ideal para: Personas en posiciones de liderazgo, talento humano, representantes sindicales, equipos directivos y profesionales que deseen fortalecer su capacidad de negociación ética y efectiva.

Objetivo General

Desarrollar competencias clave para negociar en entornos laborales de forma ética, empática y estratégica, logrando acuerdos justos, sostenibles y alineados con los objetivos personales, del equipo y de la organización.

Módulos del Curso

1. Fundamentos de la negociación (6 h)

- ¿Qué es negociar y por qué es una habilidad crítica?
 - Tipos de negociación: distributiva vs. integrativa
 - Características de una negociación laboral efectiva
 - Principios éticos en la negociación
 - Dinámica: perfil personal como negociador(a)
-

2. Preparación estratégica para negociar (6 h)

- Diagnóstico de intereses, posiciones y necesidades
-

- Definir objetivos y alternativas (BATNA y ZOPA)
 - Análisis del contexto organizacional y cultural
 - Recopilación y uso de información clave
 - Caso práctico: simulación de preparación de una negociación real
-

3. Comunicación efectiva en la negociación (6 h)

- Escucha activa y lectura del lenguaje no verbal
 - Técnicas de persuasión y asertividad
 - El arte de hacer preguntas estratégicas
 - Manejando silencios, tensiones y respuestas difíciles
 - Role play: conversaciones difíciles
-

4. Tácticas, estrategias y manejo de objeciones (6 h)

- Tácticas comunes y cómo reconocerlas
 - Cómo negociar desde el respeto y la claridad
 - Reencuadres constructivos y manejo de objeciones
 - Principios para generar acuerdos ganar-ganar
 - Práctica: juego de roles con retroalimentación
-

5. Gestión emocional y manejo de conflictos (6 h)

- Emociones que influyen en la negociación
 - Regulación emocional en situaciones tensas
 - El conflicto como oportunidad
 - Técnicas de mediación laboral básica
-

- Actividad: simulacro de mediación en equipo
-

6. Negociación colectiva y entorno laboral (6 h)

- Negociaciones con sindicatos y equipos
 - Principales normativas laborales (según contexto local)
 - Construcción de acuerdos sostenibles y con seguimiento
 - Gestión del clima laboral durante procesos de negociación
 - Estudio de caso: acuerdo colectivo exitoso
-

7. Simulaciones avanzadas y retroalimentación (6 h)

- Escenarios reales con múltiples actores
 - Retroalimentación personalizada y en grupo
 - Análisis de estilos personales y áreas de mejora
 - Construcción de un manual personal de negociación
 - Cierre vivencial con compromisos de aplicación
-

Incluye

- Plantillas para preparar negociaciones
 - Guías prácticas de objeciones y respuestas
 - Simulaciones, estudios de caso y retroalimentación
 - Acceso a recursos digitales y lecturas complementarias
 - Certificado de participación
-