



ESPECIALIZACIÓN

Negociaciones Efectivas y Gestión de Crisis



26 Setiembre 2024



03 Meses lectivos



Acerca del Programa



ESPECIALIZACIÓN

Negociaciones Efectivas y Gestión de Crisis

 **Modalidad Online:** Clases en tiempo real

Las organizaciones de hoy enfrentan grandes desafíos para lograr sus objetivos, entre ellos podemos destacar las alianzas, adquisiciones, fusiones, procesos de compra-venta y numerosas situaciones que requieren entablar procesos de negociación para alcanzar metas y objetivos. El conocimiento de las herramientas adecuadas y la correcta toma de decisiones para optimizar el resultado de las negociaciones permiten maximizar el valor de los recursos en juego y, por lo tanto, ayudan a lograr los mejores resultados dentro de un marco ético. En respuesta a esta demanda de profesionales Centrum PUCP, lanza el Programa de Especialización en Negociaciones Efectivas y Gestión de Crisis. El participante aprenderá a diseñar tácticas de negociación, siendo capaz de gestionar, mediar y resolver situaciones de conflicto y crisis mediante el uso de técnicas y herramientas que aprenderán a lo largo del programa. Finalmente, el alumno adquirirá las habilidades comunicativas necesarias para convertirse en un líder y dirigir eficazmente procesos de negociación y gestión de crisis.

Certificación



Centrum PUCP 

Programa de Especialización en Negociaciones Efectivas y Gestión de Crisis



Objetivos

01

Impulsar la negociación como vía de solución de conflictos en el ámbito empresarial y como herramienta de prevención de conflictos y control de riesgos.

02

Comprender el problema, el contexto y las posibles consecuencias de la negociación para diseñar y aplicar estrategias con una perspectiva ética y de largo plazo.

03

Reconocer aspectos de la persona y de su relación con otros que pueden potenciar o limitar las propias capacidades negociadoras.

04

Identificar y aplicar las formas de comunicación efectiva en los procesos de negociación.

Contenido del Programa

1

Habilidades Sociales en la Gestión

El curso es de naturaleza teórico-práctico y su propósito es brindar a los participantes los conocimientos y herramientas que les permitan incorporar y fortalecer habilidades de comunicación efectiva, desde la perspectiva de las habilidades sociales de gestión, de conflictos y las relaciones comunitarias.

Sesión 1-2	Marco Teórico <ul style="list-style-type: none"> • Orígenes y desarrollo • Concepto de Habilidad Social • Modelo de Habilidades Sociales 	Sesión 3-4	Componentes de la Habilidad Social <ul style="list-style-type: none"> • Componentes Conductuales • Componentes Cognitivos • Componentes Fisiológicos
Sesión 5-6	Diferencias entre individuos hábiles y no hábiles <ul style="list-style-type: none"> • Diferencias Conductuales • Diferencias Cognitivas • Diferencias Fisiológicas 	Sesión 7-8	Técnicas de Evaluación de las Habilidades Sociales. <ul style="list-style-type: none"> • Análisis funcional de la conducta • Medidas Conductuales
Sesión 9-10	Entrenamiento en Habilidades Sociales <ul style="list-style-type: none"> • Formatos de Entrenamiento en Habilidades Sociales • Generalización y Transferencia • Estrategias en Habilidades Sociales 	Sesión 11-12	Aplicaciones de las Habilidades Sociales <ul style="list-style-type: none"> • Ansiedad • Soledad • Depresión • Esquizofrenia • Transtornos

2

Técnicas de Negociaciones Efectivas y Negociación Empresarial

El curso es de naturaleza práctica-teórica y tiene por objetivo conocer los distintos modelos de negociación. Modelos Cooperativos y Competitivos.

Sesión 1-2	La Naturaleza de la Negociación <ul style="list-style-type: none"> • La Naturaleza de la negociación • Marco conceptual de Negociación • Stakeholders y expectativas • ¿Cuándo no negociar? • La interdependencia. Lo estratégico en una negociación • Negociación: ¿Ciencia, arte ó Técnica? 	Sesión 3-4	Tipos de Negociación <ul style="list-style-type: none"> • El entorno macroambiental en una negociación • Cultura organizacional y ambiente de negociación • Estilos de negociación • Factores individuales. Áreas de mejora.
-------------------	---	-------------------	--

Sesión 5-6 Enfoque Ganar – Ganar

- Negociación como un procesos cíclico
- Tipos de negociación: Distributiva e integrativa
- MAAN – BATNA
- ZOPA
- Punto de Partida y Role playing
- Predictibilidad en una negociación

Sesión 7-8 Identificando Intereses & Generando Opciones.

- Legitimidad en las opciones e identificación de intereses. Enfoque Ganar-ganar
- Teoría del conflicto y Legitimidad
- Etapas de la Negociación
- Método Harvard: Los siete pasos

Sesión 9-10 Generando Compromisos Eficaces

- Factores interculturales en una negociación
- Generando compromisos eficaces
- El Proceso de comunicación en una negociación

Sesión 11-12 El proceso de la comunicación

- El uso del Poder en una negociación
- El Poder de la Persuasión
- Efectividad en una negociación

Sesión 13-14 Tácticas de negociación

- Estrategia y Tácticas
- Tácticas de la negociación: Presión, Cooperativas, Conseciones Tácticas, extraordinarias

Sesión 15-16 Introducción a la gestión de crisis

- Concepto de crisis. Alcances de una crisis
- Manejo de crisis. Relación con la estrategia empresarial
- Estilos gerenciales en el manejo de crisis
- Reconocimiento, contención, resolución

Sesión 17-18 La comunicación en la gestión de crisis

- Crisis y Comunicación
- Manejo de medios
- Manejo reputacional e imagen institucional

Sesión 19-20 El liderazgo para la gestión de crisis

- Comités de crisis
- Matriz de riesgos. Modelo ESG (Enviroment, Social and Governance)
- Análisis de entorno y cultura o rganizacional orientada a la crisis

Sesión 21-22 Exposición de casos de negociación y crisis

3

Gestión de Crisis

El curso es de naturaleza teórico-práctico y está diseñado para concienciar a los participantes sobre la importancia de aprender de la experiencia de las crisis vividas y los resultados e impactos generados. El curso combina partes teóricas, así como el desarrollo de casos prácticos de diferentes campos empresariales y de gestión.

<p>Sesión 1-2</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ética en las organizaciones • Valores éticos organizacionales • Relaciones internas • La ética y la reputación 	<p>Sesión 3-4</p> <ul style="list-style-type: none"> • Riesgos, crisis y por qué necesitamos estar preparados • Identificación de riesgos latentes • Crisis institucional o reputacional • Diferentes tipos de crisis en el Siglo XXI
<p>Sesión 5-6</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cómo enfrentamos la crisis • Plan de gestión de crisis • Gestión de compromisos • Estableciendo relaciones duraderas 	<p>Sesión 7-8</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procesos y herramientas de comunicación para gestión de crisis • Plan de comunicación (interna y externa) • Diálogo activo con los stakeholders (internos y externos) • Vocería y cómo manejarla en la era de los medios sociales
<p>Sesión 9-10</p> <ul style="list-style-type: none"> • Luego de la crisis • Reconstruir la confianza • Proactividad vs. Reactividad • Gestión de medios 	<p>Sesión 11-12</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentación del Trabajo Aplicativo Final



Inicio

26 de setiembre 2024

Duración y Horario

Semanal

3 meses lectivos - 69 horas

Martes y Jueves de 07:00 p.m. a

10:30 p.m.

Modalidad

Online (clases en tiempo real)

Inversión

S/. 4,000

**Para el financiamiento directo otorgado por Centrum PUCP, los participantes y sus respectivos avales deberán suscribir letras de cambio electrónicas como requisito indispensable para estar matriculado en el programa o curso académico escogido.*

La inversión **incluye:**

- Emisión del certificado por Centrum PUCP.
- Materiales académicos.

La inversión **no incluye:**

- Emisión de otros certificados (participación, constancia de notas, mallas académicas, etc.).

Informes:

✉ centruminformes@pucp.edu.pe

🌐 www.centrum.pucp.edu.pe

Executive
Education

ESPECIALIZACIÓN

Negociaciones Efectivas y Gestión de Crisis



CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



Nº1 EN PERÚ
EDUCACIÓN EJECUTIVA