



## CURSO

### Técnicas psicológicas de negociación

<b>Reseña del programa</b>	Desarrolla habilidades de negociación e identifica los aspectos básicos y el contexto de este proceso. Impulsa la formación de habilidades para el manejo del poder y de los conflictos.
<b>Expositora</b>	Mtra. Zakie Smeke Zonana
<b>Curriculum de la expositora</b>	Consultor en áreas de recursos humanos y capacitación. Docente de la Licenciatura Comunicación en la UIA. Experiencia en trabajo clínico privado e institucional Experiencia en capacitación a Empresas. Maestría en Investigación y Teoría Psicoanalítica, (Centro de Estudios e investigaciones psicoanalíticas I:A:P:) Lic. en Psicología egresada de la UAM - X, Psicoanalista de la Fundación Mexicana de Psicoanálisis, Diplomado en Orientación Vocacional UIA, Diplomado en Filosofía UIA, Diplomado en Habilidades Gerenciales.
<b>Perfil de ingreso</b>	Aquellas personas cuyo trabajo requiera de desarrollar y/o actualizar las habilidades para negociar y vender con mayor efectividad.
<b>Objetivos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar habilidades de negociación en gerentes</li> <li>• Identificar los aspectos básicos y el contexto de la negociación</li> <li>• Desarrollar habilidades en el manejo de poder y conflicto en las negociaciones</li> <li>• Aprender principios, estrategias y contraestrategias de negociación</li> <li>• Conocer la psicología de la negociación</li> <li>• Desarrollar habilidades personales de negociación</li> </ul>
<b>Contenido temático</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuestionario inicial. Acróstico de la negociación ¿Qué es la negociación? ¿Cuál es su estilo personal de negociar? Anatomía del buen negociador. Asesinos de la negociación. Etapas de la negociación</li> <li>• Los ámbitos de la negociación. ¿Qué es una buena y una mala negociación? ¿Porqué, cuándo, dónde, cómo y con quién negociar?</li> <li>• El manejo del poder y del conflicto en las negociaciones. Cuestionario previo de negociaciones estratégicas y manejo de conflictos. Tipos de poder que emanan de las características personales. Tipos de poder que emanan del puesto. Perfil de la percepción de poder. La psicología de la negociación exitosa. Los diez factores que afectan el poder en las negociaciones. ¿Cómo hacer concesiones en la negociación? ¿Es usted poderoso? Ejercicios y discusión</li> <li>• Manejo de conflictos: Definición del conflicto. Enfoques para enfrentar un conflicto. Anatomía del conflicto. Respuestas frente a los conflictos. Áreas frecuentes de conflictos. Áreas frecuentes de conflicto organizacional. ¿Cómo se producen los conflictos? Manejo adecuado de conflictos. Manejo inadecuado de conflictos. Conflictos y toma de decisiones. Inventario de manejo de conflictos. Ejercicios y discusión</li> <li>• Desarrollando estrategias de negociación: Cuatro principios de negociación. Quince estrategias de negociación. Ejercicios y discusión</li> <li>• Desarrollando sus habilidades personales para ser un buen negociador: Relaciones interpersonales ¿Por qué nos quieren las personas? Escala de ajuste de actitud. Evaluación de la habilidad para escuchar. Autoevaluación de la habilidad para dar y recibir retroalimentación</li> <li>• Conclusión y evaluación del curso: Discusión. Cuestionario</li> </ul>



**CURSO**

**Técnicas psicológicas de negociación**

**Informes**

Julio A. Martínez Castillo  
Tel. 59.50.40.00 Ext. 7249, 7614  
julio.martinez@ibero.mx

**Coordinadora del área**

Lic. Mónica Reyes Castro  
Tel. 59.50.40.00 Ext. 7602  
monica.reyes@ibero.mx

La Universidad Iberoamericana se reserva el derecho de posponer o cancelar los programas. Todos los alumnos de la Dirección de Educación Continua quedan regidos por los reglamentos generales de la Universidad Iberoamericana, así como de los reglamentos particulares internos.