

Curso de Negociación basada en el Modelo de Negocio Harvard





**Elige aprender en la escuela
líder en formación para profesionales**

ÍNDICE

1 | Somos INESEM

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por las
que elegir
Inesem

7 | Programa
Formativo

8 | Temario

9 | Contacto

SOMOS INESEM

INESEM es una **Business School online** especializada con un fuerte sentido transformacional. En un mundo cambiante donde la tecnología se desarrolla a un ritmo vertiginoso nosotros somos activos, evolucionamos y damos respuestas a estas situaciones.

Apostamos por **aplicar la innovación tecnológica a todos los niveles en los que se produce la transmisión de conocimiento**. Formamos a profesionales altamente capacitados para los trabajos más demandados en el mercado laboral; profesionales innovadores, emprendedores, analíticos, con habilidades directivas y con una capacidad de añadir valor, no solo a las empresas en las que estén trabajando, sino también a la sociedad. Y todo esto lo podemos realizar con una base sólida sostenida por nuestros objetivos y valores.

Más de
18
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Más de un
90%
tasa de
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



A way to learn, a way to grow
Elige Inesem



QS, sello de excelencia académica
Inesem: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE INESEM

INESEM Business School ha obtenido reconocimiento tanto a nivel nacional como internacional debido a su firme compromiso con la innovación y el cambio.

Para evaluar su posición en estos rankings, se consideran diversos indicadores que incluyen la percepción online y offline, la excelencia de la institución, su compromiso social, su enfoque en la innovación educativa y el perfil de su personal académico.



Ver en la web

ALIANZAS Y ACREDITACIONES

Relaciones institucionales



Relaciones internacionales



Acreditaciones y Certificaciones



[Ver en la web](#)

BY EDUCA EDTECH

Inesem 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.



ONLINE EDUCATION



[Ver en la web](#)



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESEM

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de 18 años de experiencia.
- ✓ Más de 300.000 alumnos ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ 25% de alumnos internacionales.
- ✓ 97% de satisfacción
- ✓ 100% lo recomiendan.
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Inesem.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Inesem cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología

100% ONLINE



Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.

APRENDIZAJE



Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva

EQUIPO DOCENTE



Inesem cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

[Ver en la web](#)

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por AENOR por la ISO 9001.



5. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial** y una **imprenta digital industrial**.

[Ver en la web](#)

Curso de Negociación basada en el Modelo de Negocio Harvard



DURACIÓN
200 horas



MODALIDAD
ONLINE



ACOMPAÑAMIENTO
PERSONALIZADO

Titulación

Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."



INESEM BUSINESS SCHOOL

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

NOMBRE DEL CURSO

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Inesem Business School.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expedido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

Alverso Edizioni Spedizioni 010202004 010202004 010202004 010202004 010202004 010202004 010202004

NOMBRE ALUMNO/A
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE ÁREA MANAGER
La Dirección Académica



Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Nº resolución 4046)

[Ver en la web](#)

Descripción

El mejor negociador no es el que se empeña en obtener el mejor resultado siempre, sino aquel que es capaz de rentabilizar los diferentes recursos negociadores disponibles ya que, de esta forma, garantiza que el resultado al que se haya llegado es el mejor de los resultados posibles. El Curso de Negociación basada en el Modelo de Negocio Harvard te permitirá interpretar de forma sencilla y operativa todo lo que ocurre en las negociaciones a través de los principios del modelo de Negocio de Harvard de negociación. Además, podrás construir y ordenar un modelo de actuación específico capaz de rentabilizar tu comportamiento en una mesa de negociación, garantizando así su control y disminuyendo la desconfianza que en ocasiones estos procesos pueden generar.

Objetivos

- Desarrollar las habilidades para garantizar la rentabilización del esfuerzo y el resultado de las negociaciones.
- Conocer los principios que deben guiar el desarrollo de cualquier negociación según el método Harvard de negociación.
- Diagnosticar la situación de cualquier mesa de negociación para interpretar la mejor forma de actuar.
- Identificar las estrategias negociadoras más eficaces para el logro de compromisos estables.

Para qué te prepara

El curso de negociación basada en el modelo de negocio Harvard está dirigido a managers, directivos/as, mandos intermedios, empresarios/as, abogados/as y profesionales que necesiten mejorar su eficacia en los procesos de negociación, rentabilizando los recursos negociadores disponibles para garantizar que el resultado sea el mejor de los resultados posibles.

A quién va dirigido

El curso de Negociación Basada en el Modelo de Negocio Harvard te proporcionará las herramientas, habilidades de análisis y estrategias de intervención necesarias para enfrentarte a cualquier negociación y mejorar tu práctica profesional. Además, aprenderás a desarrollar una estrategia negociadora que integre la reclamación y la creación de valor. Así como a optimizar al máximo los recursos para lograr satisfacer los intereses perseguidos.

[Ver en la web](#)

Salidas laborales

Tras finalizar el Curso de Negociación basada en el Modelo de Negocio Harvard podrás optar a trabajar como Manager, Directivo/a, Ejecutivo/a, Empresario/a, Mando Intermedio, responsable de Recursos Humanos, Abogado/a, Comercial y en general a cualquier profesión donde sea necesario negociar garantizando que el resultado al que se llegue sea el mejor para ambas partes.

[Ver en la web](#)

TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DEL MÉTODO HARVARD DE NEGOCIACIÓN

1. La negociación como un proceso
2. Estrategias de negociación
3. Los 7 Elementos
4. Tipos de negociadores
5. Características de un buen negociador

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN I. NEGOCIACIONES COMPETITIVAS. RECLAMACIÓN DE VALOR

1. Reclamar Valor
2. Negociaciones Competitivas. tácticas
3. Negociación de Precios. La ZOPA

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN II. NEGOCIACIONES COLABORATIVAS. CREAR VALOR

1. Los Principios de la Creación de Valor
2. La Esencia de la Negociación: Los Intereses
3. El uso de la Relación y la Comunicación para Crear Valor

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA INTEGRACIÓN DE ESTRATEGIAS. LA DIRECCIÓN DEL DILEMA DEL NEGOCIADOR

1. La integración de estrategias
2. La ejecución del proceso negociador
3. Las Tramos de la Negociación
4. El Plan Estratégico negociador
5. El "Cierre"

UNIDAD DIDÁCTICA 5. 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 6. ASPECTOS TÁCTICOS. EL LENGUAJE CORPORAL DEL NEGOCIADOR

1. Introducción a la Kinesis. El Método de Paul Ekman
2. Las Microexpresiones. Su Interpretación
3. La Detección de la Mentira

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Teléfonos de contacto

 +34 958 050 240

¡Encuéntranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
Oficina 34, C.P. 18200, Maracena (Granada)

 formacion.continua@inesem.es

 www.formacioncontinua.eu

Horario atención al cliente

Lunes a Jueves: 09:00 a 20:00

Viernes: 9:00 a 14:00

[Ver en la web](#)



inesem

formación continua

