

¿QUÉ ES?

En la negociación es imprescindible entender que no todos somos iguales, que la tendencia de comportamiento de una persona está regida por sus rasgos de personalidad. Conocer estos rasgos y aplicarlos para negociar y persuadir será la herramienta definitiva para un directivo efectivo.

Este programa busca que sus egresados apliquen en el ámbito empresarial, herramientas procedentes del ámbito de la investigación criminal que, unidas a los conocimientos teóricos y prácticos sobre negociación y persuasión, ofrecerán al alumno una visión novedosa y totalmente aplicada a la negociación empresarial, al ámbito forense, investigación y gestión pública.

PERFIL DE EGRESO

- Directores del área comercial.
- Directores y personal relacionado con compras.
- Profesionales del mundo de la empresa y recursos humanos.
- Profesionales del ámbito de la comunicación insitucional que pretendan ofrecer un mejor servicio a sus clientes asesorándoles desde un conocimiento riguroso.
- Profesionales relacionandos con la atención al cliente.
- Personas que tengan que gestionar y dirigir equipos.
- Todo aquel que desee potenciar su capacidad de comunicación y mejorar las relaciones sociales y personales, y disponga de una titulación universitaria.
- Funcionarios del sector de justicia relacionados con el ámbito de manejo de demandas.

OBJETIVO

Que el alumno domine los ciclos "Perfilación-persuasión" y "Perfilación-mediación". Ciclos que inician con el análisis de la persona con quien se va a interactuar para obtener una perfilación de su personalidad a través de indicadores indirectos, es decir, mediante el análisis de su conducta y/o indicios de conducta.

Finalmente, se realizará un análisis de los resultados obtenidos que retroalimentará ese proceso negociador y servirá de proceso de mejora para los siguientes.

PLAN DE ESTUDIOS

- Módulo 1.** Herramientas virtuales
- Módulo 2.** Análisis de personalidad. Teorías de rasgo
- Módulo 3.** Personalidad y comportamiento
- Módulo 4.** Perfilado indirecto de personalidad
El comportamiento no verbal
- Módulo 5.** Perfilado indirecto de personalidad a través del comportamiento gráfico y lingüístico

NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

- Módulo 6.** El proceso de negociación
- Módulo 7.** La entrevista de negociación
- Módulo 8.** Detección de mentira
- Módulo 9.** Influencia y persuasión
- Módulo 10.** Trabajo final negociación

MEDIACIÓN

- Módulo 11.** Métodos alternativos de resolución de conflictos desde lo legal
- Módulo 12.** Metodología para una mediación y conciliación efectiva
- Módulo 13.** Trabajo final de mediación