

El Curso-Taller de **Habilidades de Negociación** es una herramienta indispensable para empresarios, ejecutivos y público general que desean ver exitosos sus procesos de negociación y óptimos resultados.

“La vida es un sistemático proceso de negociación, en la que nuestra situación actual es el resultado de nuestras capacidades y habilidades negociadoras” (S. Sotres, 2010)

Costo por Introducción:

\$ 600 pesos M.N.

- Incluye Material y Constancia de Participación -

Sin Grupos Mínimos de Participantes

INFORMES e INSCRIPCIONES:



NETEV Tecnología Empresarial, SA de CV

Calle 18 de Julio No. 441, Col. El Llanito,
20000, Aguascalientes, Ags.

sotres@mexico.com Tel: (449) 898 47 94

SE IMPARTE EN LAS INSTALACIONES DEL



**Centro de Estudios Superiores del
Estado de Aguascalientes**

Av. Las Américas 552 Int. 202, Fracc. Las Américas,
20230, Aguascalientes, Ags.

Curso – Taller



Habilidades de Negociación

CURSOS con Autorización y el Registro
SOAS6412025 ante la **STPS**
conforme a los Artículos 153-C y 153-P
de la **LEY FEDERAL DEL TRABAJO**



Objetivo General

El cursante aprenderá aspectos metodológicos para comprender el proceso de la negociación y el Teorema de los Espectros de la Negociación; que entrenará, con la finalidad de hacer más eficientes sus procesos negociadores en cualquier ámbito de la vida para su progreso individual o grupal.

Los conocimientos adquiridos en el curso-taller se aplican en múltiples ámbitos vida donde se hacen presentes las necesidades de negociación.

Perfil de los participantes

Curso dirigido a los altos y medios directivos de organizaciones públicas y privadas, y público en general.

Habilidades de Negociación

Curso – Taller



Temas

- Generalidades de los procesos de negociación
- Motivadores, tipos y estilos de la negociación
- Habilidades, estilos y características del negociador
- El proceso de la negociación
- Teorema de los espectros de la negociación (S. Sotres, 2009)
- Estructura vectorial para la construcción de posiciones y concesiones en el proceso de negociación (S. Sotres, 2009)
- Casos prácticos

Duración

El curso consta de 6 horas considerando el desarrollo de los casos prácticos, se imparte en 2 sesiones de 3 horas cada una.

Fechas y horarios

Fechas: Permanente.

Horario: De acuerdo a las necesidades del capacitando.

Lugar:

Se imparte en: Av. Las Américas No. 502 Int. 202, Fracc. Las Américas, 20230, Aguascalientes, Ags.

Ponente

Salvador Gilberto Sotres Arévalo.



Es Doctor en Gobierno y Administración Pública – ELCPAPO (Con RVOE), Doctor en Ciencias de la Computación – AIU (Sin RVOE), Maestro en Administración – UA (Con RVOE), Licenciado en Administración de Empresas – UA (Con RVOE) y Especialista en Dinámica de Sistemas – Universidad de Cataluña, España. Desde 1986 es Agente Capacitador de la STPS con No. de Registro SOAS641202-5.

Se ha desempeñado en la Sedesol, Segob, CDHCU, Gobiernos de los Estados de Chiapas y Aguascalientes; ha sido Catedrático en la UVM, CESNAV, UPIICSA-IPN, UAEM, entre otras y Conferenciante a nivel nacional e internacional.

Ha publicado la obra “La Empresa Virtual” (2007) y diversos artículos arbitrados a nivel nacional e internacional.

El Ponente es Autor del “Teorema de los Espectros de la Negociación” publicado por la Escuela de Posgrado de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (Perú) y por la Universidad Latina (Costa Rica) en el 2009 mediante Arbitraje Internacional.

Por lo que se garantiza el aprovechamiento máximo del curso-taller.