CENTRO DE
ESTUDIOS DE PSICOLOGÍA

MÁSTER EN NEGOCIACIÓN, LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

CON CERTIFICACIÓN UNIVERSITARIA INTERNACIONAL DQ + EQUIVALENCIA A ECTS Y PRÁCTICAS GARANTIZADAS

PSIPR056

www.cepsicologia.com



Escuela asociada a:

DESTINATARIOS

El **Máster en Negociación, Liderazgo y Comunicación en la Empresa** está dirigido a todas aquellas personas interesadas en ampliar sus conocimientos y mejorar sus habilidades directivas, comunicativas y de liderazgo en entornos laborales. A lo largo de la formación, el alumno estudiará las distintas técnicas de negociación y gestión de reuniones, poniendo especial atención a las estrategias y teorías para liderar equipos de trabajo orientados a resultados. Por otro lado, el estudiante aprenderá a diseñar tácticas de mejora del trabajo en equipo, siendo capaz de gestionar, mediar y resolver situaciones conflictivas o de estrés laboral mediante la psicología aplicada al entorno empresarial. Finalmente, el alumno adquirirá las habilidades comunicativas necesarias para convertirse en un líder y dirigir eficazmente tanto un equipo humano como una organización.

MODALIDAD

• **ONLINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

El alumno recibirá acceso a un **CURSO INICIAL** donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Inenka Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **CLASES EN DIRECTO**.

El curso incluye **PRÁCTICAS GARANTIZADAS** en empresa. Mediante este proceso se suman las habilidades prácticas a los conceptos teóricos adquiridos en el curso. Las prácticas serán presenciales, de 3 meses aproximadamente, en una empresa cercana al domicilio del alumno.

DURACIÓN

La duración del curso es de 1200h.

IMPORTE

Importe Original: ~~2440€~~

Importe Actual: 1220€

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el "MÁSTER EN NEGOCIACIÓN, LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA", avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, máxima institución española en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez de los contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

Junto al diploma, el alumno recibirá un Carné Acreditativo de la formación firmado y sellado por la escuela, válido para demostrar los contenidos adquiridos.

Además, recibirás el Certificado Universitario Internacional DQ, expedido por la Agencia Universitaria DQ vinculada con la UAIII y la Universidad CLEA, que incluye la equivalencia a créditos europeos (ECTS) sobre la carga horaria de tu formación.

CONTENIDO FORMATIVO

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFICAZ

INTRODUCCIÓN

MÓDULO 1. CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LA COMUNICACIÓN HUMANA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE COMUNICACIÓN

1. Tipos de comunicación
   - Comunicación verbal
   - Comunicación paraverbal
   - Comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS DEL PROCESO COMUNICATIVO

1. Emisor
2. Receptor
3. Canal
4. Código
5. *Feedback*
6. Contexto

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUNCIONES DE LA COMUNICACIÓN

1. Función informativa
2. Función formativa
3. Función persuasiva
4. Función de entrenamiento
5. Otras funciones

RESUMEN
AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. ANATOMÍA Y FISIOLOGÍA DE LA COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SISTEMA NERVIOSO

1. Neuronas
   - Partes de una neurona
   - Clasificación fisiológica
   - Clasificación morfológica
   - Tejido nervioso
2. Células gliales
   - Clasificación morfofuncional
   - Clasificación topográfica
3. Partes
   - Sistema nervioso central
   - Sistema nervioso periférico
4. Funcionamiento
   - Sistema nervioso somático
   - Sistema nervioso autónomo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNCIONES COGNITIVAS

1. Tipos de funciones cognitivas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUNCIÓN DE LENGUAJE

1. Desarrollo
2. Características de las lenguas naturales
3. Funciones
   - Funciones básicas del lenguaje
   - Funciones complementarias del lenguaje

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FUNCIÓN DE RAZONAMIENTO

1. Tipos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FUNCIÓN DE INTELIGENCIA

1. Factores
2. Modelos sobre la estructura de la inteligencia

RESUMEN
AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 3. CAPACIDADES RELACIONALES Y COMPORTAMIENTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN

1. Capacidades relacionales
2. Personalidad
   - Modelo de los *big five*
3. Comportamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TEMPERAMENTO

1. Rasgos del temperamento
   - Actividad
   - Emocionalidad
   - Sociabilidad
2. Tipos de temperamento
   - Temperamento colérico
   - Temperamento melancólico
   - Temperamento flemático
   - Temperamento sanguíneo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. *RAPPORT*

1. Técnicas de desarrollo
   - Escucha activa
   - Lenguaje corporal
   - Validación de emociones
   - Uso del lenguaje de la contraparte
   - Búsqueda de intereses comunes
   - Interés genuino

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Componentes
   - Autoconciencia
   - Autorregulación
   - Motivación
   - Empatía
   - Habilidades sociales

RESUMEN
AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. DISCURSO, RETÓRICA Y ORATORIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. APROXIMACIÓN AL DISCURSO

1. Formas discursivas
   - Forma narrativa
   - Forma descriptiva
   - Forma dialógica
   - Forma expositiva
   - Forma argumentativa
2. Tipos de discurso
   - Discurso informativo
   - Discurso persuasivo
   - Discurso motivacional
   - Discurso de entretenimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNDAMENTOS DE LA RETÓRICA

1. Elementos del discurso
   - Inventio
   - Dispositio
   - Elocutio
   - Memoria
   - Actio
2. Estructura del discurso
   - Exordio
   - Proposición
   - Narración
   - Argumentación
   - Peroración

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CARACTERIZACIÓN DE LA ORATORIA

1. Tipos de oratoria
   - Oratoria individual
   - Oratoria grupal

RESUMEN
AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 5. APROXIMACIÓN A LA PERSUASIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NOCIONES GENERALES

1. Teorías sobre la persuasión
   - Teoría de la comunicación persuasiva de Hovland, Janis y Kelley
   - Teoría de la disonancia cognitiva de Festinger
   - Teoría de la inoculación de McGuire
   - Teoría de la influencia social de Cialdini
   - Teoría de la probabilidad de elaboración de Petty y Cacioppo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN

1. Apelación a las emociones
2. Persuasión basada en hechos
3. Persuasión a través de la repetición
4. Persuasión a través del miedo
5. Persuasión por autoridad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ETAPAS DE LA PERSUASIÓN

1. Atención
2. Comprensión
3. Aceptación
4. Retención

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ÉTICA DE LA PERSUASIÓN

1. Honestidad y veracidad
2. Respeto y responsabilidad
3. Interdicción de la manipulación y del engaño
   - Persuasión coercitiva y tortura
   - Control mental y adoctrinamiento o lavado de cerebro

RESUMEN
AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 6. INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS DE NEGOCIACIÓN

1. Según su frecuencia
   - Negociación puntual
   - Negociación continua
2. Según su duración
   - Negociación inmediata
   - Negociación progresiva
3. Según su finalidad
   - Negociación colaborativa
   - Negociación competitiva
4. Según las relaciones entre partes
   - Negociación integrativa
   - Negociación distributiva

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OBJETIVOS DE LA NEGOCIACIÓN

1. Alcanzar un acuerdo
2. Obtener un beneficio mutuo
3. Fortalecer relaciones a largo plazo
4. Evitar procesos judiciales
5. Otros objetivos

RESUMEN
AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 7. FIGURA DEL NEGOCIADOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CUALIDADES DEL BUEN NEGOCIADOR

1. Claridad
2. Concisión
3. Habilidad narrativa
4. Dominio del objeto de la negociación
5. Capacidad de improvisación
6. Empatía
7. Asertividad
8. Adaptabilidad
9. Control de la comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE RESPALDO

1. Contar una historia personal
2. Relatar anécdotas
3. Poner ejemplos
4. Utilizar el contacto visual
5. Humanizar su posición

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS A EVITAR

1. Uso de un lenguaje inapropiado
2. Desorganización en el discurso
3. Improvisación sistemática
4. Arrogancia
5. Recurso a la mentira
6. Elusión de las preguntas

RESUMEN
AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 8. EL NEGOCIADOR COMO LÍDER

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE LÍDER

1. Diferencias entre director y líder
2. Cualidades de un buen líder

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TEORÍAS SOBRE EL LIDERAZGO

1. Teoría de la gran persona
2. Teoría de los rasgos
3. Teoría de la contingencia
4. Teoría de la situación
5. Teoría del comportamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MODELOS DE LIDERAZGO

1. Modelo carismático
2. Modelo transaccional
3. Modelo transformacional
4. Modelo situacional
5. Modelo autocrático
6. Modelo democrático
7. Modelo *laissez faire*

RESUMEN
AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 9. DESARROLLO DE UNA NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESQUEMA GENERAL

1. Elección del lugar de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

1. Recopilación de datos
   - Información de la contraparte
   - Importancia del contexto
2. Delimitación del objeto de la negociación

- Definición de objetivos
- Identificación de soluciones alternativas
- Fijación de líneas rojas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APERTURA

1. Primera toma de contacto
2. Declaración de intenciones
3. Determinación del procedimiento negociador

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EXPLORACIÓN

1. Intercambio de información
2. Identificación de intereses comunes y divergentes

UNIDAD DIDÁCTICA 5. *BARGAINING*

1. Presentación de propuestas
2. Ofrecimiento de concesiones
3. Negociación de un acuerdo
   - Examen del BATNA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CIERRE

1. Consecución del acuerdo
2. Documentación y suscripción del acuerdo
3. Seguimiento del cumplimiento del acuerdo

RESUMEN
AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 10. MODELOS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PANORÁMICA GENERAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICA DEL *WIN-WIN*

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICA DEL *GETTING TO YES*

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICA DE LA EMPATÍA ESTRATÉGICA

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICA DEL ANCLAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICA DE LA RETIRADA

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICA DE LA CONCESIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MODELO AIDA DE NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MODELO SPIN DE NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 10. SUN TZU Y EN *EL ARTE DE LA GUERRA* EN LA NEGOCIACIÓN

RESUMEN
AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 11. CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN EN GRUPOS HUMANOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE GRUPO

1. Grupos primarios
2. Grupos secundarios
3. Colectividades
4. Categorías de personas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS

1. Interacción
   - Interacción de relación
   - Interacción de tareas
2. Objetivos
3. Interdependencia
4. Estructura
   - Estructura vertical
   - Estructura horizontal
5. Unidad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. JERARQUÍA GRUPAL

1. Roles y estatus
2. Etiología de la jerarquía
   - Teoría de los estados de expectativas
   - Modelo biosocial de dominancia
   - Modelo mixto

UNIDAD DIDÁCTICA 4. NORMAS GRUPALES

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS GRUPALES

1. Noción de conflicto
   - Conflicto intragrupal
   - Conflicto intergrupal
2. Negociación y resolución de conflictos grupales

RESUMEN
AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 12. NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL
UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERIZACIÓN

1. Ámbitos de aplicación
   - Negociaciones comerciales
   - Negociaciones laborales
   - Negociaciones financieras
   - Negociaciones ante el conflicto

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NEGOCIACIONES COMERCIALES

1. Negociación de precios
2. Fijación de plazos de entrega
3. Relaciones con proveedores y clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NEGOCIACIONES LABORALES

1. Gestión de contrataciones
2. Negociación de las condiciones de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. NEGOCIACIONES FINANCIERAS

1. Relación con los inversores
2. Negociaciones de financiación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. NEGOCIACIONES ANTE EL CONFLICTO

1. Fases del conflicto
   - Anticipación
   - Diferencia consciente y no expresada
   - Discusión
   - Disputa abierta
   - Conflicto abierto
2. Soluciones alternativas
   - Evitación
   - Represión
   - Agudización
   - Canalización
   - Abordaje y resolución

RESUMEN
AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 13. MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. APROXIMACIÓN CONCEPTUAL

1. Relación entre mediación y negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPIOS DE LA MEDIACIÓN

1. Voluntariedad
2. Igualdad
3. Imparcialidad
4. Neutralidad
5. Confidencialidad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FIGURA DEL MEDIADOR

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCESO DE MEDIACIÓN

1. Premediación
2. Sesión informativa
3. Fase de desarrollo
4. Fase de acuerdo o desacuerdo
5. Fase de seguimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ACUERDO DE MEDIACIÓN

RESUMEN
AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 14. ARBITRAJE Y NEGOCIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN

1. Relación entre arbitraje y negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONVENIO ARBITRAL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CARACTERIZACIÓN DE LOS ÁRBITROS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DESARROLLO DEL ARBITRAJE

1. Inicio
2. Demanda y contestación
3. Dinámica del procedimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAUDO ARBITRAL

1. Pronunciamiento del laudo
2. Anulación del laudo
3. Ejecución forzosa del laudo

RESUMEN
AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA