



Educación Continua

CAMPUS MEXICALI

# Taller en Negociación

CAMPUS MEXICALI

# **Taller en Negociación**

## **Objetivo**

En este taller se aprenderá el marco de referencia estratégico y habilidades específicas requeridas para obtener acuerdos de calidad y construir relaciones sólidas en una negociación. El taller enmarca en el contexto de situaciones de trabajo que vive el ejecutivo, comerciante o el negociante, con ejercicios y prácticas simuladas tomadas de casos reales.

## **Dirigido a**

El taller va dirigido a toda persona que desarrolle la actividad de comercio (negocio propio) y personal que desarrolle actividades ejecutivas, ya sea dentro de una empresa o en forma particular.

# Contenido

---

## **Módulo I. Definición de negociación**

- Definición de negociación
- Lugar de la negociación
- Participantes en la negociación
- Rompimiento de la negociación

## **Módulo II. Características del negociador**

- Identificar las características individuales de cada negociador
- Realización de prácticas aplicando las características

## **Módulo III. Estilos de negociación**

- Negociaciones inmediatas
- Negociaciones progresivas

## **Módulo IV. Tipo de negociaciones y alternativas de negociación**

- Negociaciones enfocadas a resultados
- Negociaciones enfocadas a las personas
- Las alternativas como una mejora negociable

## **Módulo V. Estrategias y tácticas de negociación**

- Estrategia ganar – ganar
- Estrategia ganar – perder
- Tácticas de desarrollo
- Tácticas de presión

## **Módulo VI. La negociación con base al modelo Harvard**

- La negociación como un ejercicio de colaboración con el oponente.
- Cómo llegar a acuerdos.

## **Requisitos de Ingreso**

No se requieren conocimientos previos, cualquier interesado en ingresar puede hacerlo.

- La fecha de inicio está sujeta a cambios sin previo aviso.
- La apertura e inicio del programa está sujeta a reunir el grupo mínimo de 12 participantes.

## **Requisitos de Acreditación**

Haber cumplido con el 90% de asistencia.

# Detalles del Programa

---

**Fecha de Inicio:** 01 de septiembre de 2026

**Fecha de Fin:** 06 de octubre de 2026

**Horario:** Martes de 6pm a 10pm

**Duración:** 24 horas

**Inversión:** \$6,105 MXN

## Promociones\*

---

**Inscripción Anticipada:** 10% de descuento

**Egresado:** 10% de descuento

**Grupo de 2 a 4 personas\*\*:** 10% de descuento

**Grupos de 5 personas o más\*\*:** 15% de descuento

\* no acumulables

\*\* grupos pertenecientes a la misma empresa

## Formas de Pago

---

### Depósito Bancario:

Realizarlo en BBVA Bancomer a  
nombre de Instituto Educativo del  
Noroeste A.C. en la cuenta  
0443028674

### Transferencia Bancaria:

BBVA Bancomer  
012020004430286743

CAMPUS MEXICALI

# Taller en Negociación

## Mayores Informes

---

**Promotor:** Lic. Adriana Osornio

**Tel:** (686) 149 6462

**Email:** [adriana.osornio@cetys.mx](mailto:adriana.osornio@cetys.mx)



Educación Continua