



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: 27 de mayo de 2026

Fecha de Fin: 15 de julio de 2026

Horario: Miércoles 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



Educación Continua