

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN **REMOTO**  
**NEGOCIACIÓN  
Y PERSUASIÓN  
COMERCIAL**



El arte de negociar es una habilidad necesaria, muy valorada y apreciada en el mundo organizacional y personal y está presente en todas las actividades humanas.

Implica desarrollar habilidades de comunicación, comprensión, así como la capacidad de persuadir con argumentos para lograr cambios de actitud que permitan acercar el desarrollo de la negociación hacia nuestros intereses. Por esto la negociación es una habilidad clave a desarrollar en toda persona involucrada con el proceso comercial de una organización.

Negociar bien, implica el uso de técnicas y herramientas que nos permitan, a los involucrados, a pesar de tener diferentes intereses o voluntades, estar satisfechos con el acuerdo final.

Desarrollar excelentes capacidades de negociación permite al profesional adquirir destreza, habilidades y conocimientos para poder examinar en retrospectiva la posición actual y así evaluar los posibles escenarios buscando la cooperación de las partes para obtener el mejor resultado y aportar valor a la empresa.

## OBJETIVOS DEL CURSO:

- / Autoconocimiento para que cada participante reconozca su propio estilo de negociación y personalidad al momento de negociar.
- / Desarrollo de un pensamiento crítico para lograr acuerdos bajo la premisa de ganar / ganar desarrollando las competencias de comunicación, escucha y persuasión.
- / Herramientas y técnicas para la construcción de acuerdos razonables.
- / Optimizar y potenciar la capacidad de negociación de los participantes.

## MODALIDAD REMOTA

Aprende desde la comodidad de tu hogar, sin perder tiempo ni dinero en movilizarte, con nuestros cursos remotos. Los cuales se darán en **6 SESIONES**, a través de la plataforma **ISIL+ (educación sincrónica)**, donde podrás conversar con tu profesor en tiempo real. Además, tendrás las clases grabadas por si deseas consultarlas en cualquier momento.



En caso de cancelación de una clase por motivos de fuerza mayor, la clase será reprogramada en la misma frecuencia (día de la semana); en tal caso el curso podría extenderse por una semana adicional.



Conoce el **inicio de clases y los horarios** en nuestra web:

[isil.pe/cursos](https://isil.pe/cursos)

## TEMARIO

- La negociación: tipos, estilos y personalidades de negociación
- El método de Harvard de Negociación
- La Comunicación y Persuasión
- El Proceso de Negociación y sus fases I
- El Proceso de Negociación y sus fases II
- Modelos de Negociación

## ¿POR QUÉ DE LLEVAR LOS CURSOS CORTOS DE ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA?



**CURSOS  
INTENSIVOS**



**ESPECIALÍZATE  
EN 6 SESIONES**



**HORARIOS  
ADECUADOS**

## INFORMES E INSCRIPCIONES:

T.: (01) 706-0000 | Anexos: 4303 / 4300  
ee@isil.pe | [isil.pe/cursos](https://isil.pe/cursos)

**ISIL** EDUCACIÓN  
EJECUTIVA