

## Programa Formativo

ACCIÓN DE FORMACIÓN:

CURSO INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN Y SUPERVISIÓN

DURACIÓN:

8.00 horas [4.00 hora(s) teórica(s) y 4.00 hora(s) práctica(s)]

OBJETIVO GENERAL:

PROPÓSITO:

DIRIGIDO A:

### UNIDADES PROGRAMÁTICAS

UNIDAD 1: Estrategias para el manejo del conflicto y la negociación

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Identificar aspectos a tomar en cuenta para la argumentación y convencimiento de clientes y segudores.	"1) Compresión del conflicto 2) Negociación basada en principios 3) Elementos básicos de la Negociación 4) Técnicas de argumentación."	2.00 horas teóricas y 2.00 horas prácticas (4.00 horas totales)

UNIDAD 2: Liderazgo motivacional

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Identificar patrones y estrategias útiles para fortalecer la motivación al logro como palanca de liderazgo en el rol operativo y supervisorio en actividades de campo.	"1) Tipos de liderazgo 2) Mitos sobre el liderazgo 3) Ejercicio del poder 4) Autoestima 5) La confianza 6) La comunicación exitosa. 7) Algunas afirmaciones para reflexionar."	2.00 horas teóricas y 2.00 horas prácticas (4.00 horas totales)