

NAVIEROS “NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS”



OBJETIVOS

A lo largo de este programa de formación on-line interactivo, el alumno/a deberá negociar de forma constante con distintos personajes para cerrar acuerdos y resolver conflictos. El alumno/a compite con sus compañeros/as de promoción para ser el mejor negociador/a y el más avezado empresario/a de toda Venecia. Para poder superar las distintas situaciones y ser capaz de interpretar los errores cometidos, el usuario/a cuenta con la asistencia permanente de un mentor virtual que le transmitirá su conocimiento a través de lecciones animadas y que pondrá a su disposición su biblioteca personal sobre negociación y resolución de conflictos.

Tras finalizar Navieros, el alumno/a habrá mejorado sustancialmente sus habilidades de negociación en lo referente a:

- Desarrollar técnicas y estrategias para preparar, conducir y cerrar una negociación.
- Mejorar la capacidad para entender a la otra parte y conocer las claves para comunicar una propuesta con mayor impacto.
- Construir confianza mutua en negociaciones win-win e incentivar una mentalidad orientada a la colaboración a largo plazo.
- Aprender a negociar sin perder clientes potenciales, mejorando la creatividad y capacidad de respuesta.
- Practicar a la vez que aprender en casos de negociación simulados.

CONTENIDOS

Los contenidos están organizados en 6 módulos. Dentro de cada módulo, el alumno contará con lecciones habladas del mentor, lecturas para profundizar en diferentes aspectos y un caso de negociación diseñado para transmitir conceptos específicos. Navieros consta de 6 casos de negociación. Para considerar “Apto/a” a un alumno/a, deberá llegar al nivel 7.

Módulo I: Comprender a la otra parte

Caso: Solución de conflicto con cliente

- Los fundamentos de la negociación
- Claves para construir confianza
- Cómo evitar errores comunes.

Módulo II: Información e intereses

Caso: Negociación de un acuerdo político

- Estrategias para obtener información
- Cómo definir objetivos e intereses

Módulo III: Flexibilidad

Caso: Conseguir un préstamo

- Enfocarse en intereses y no en posiciones
- Introducir “variables mágicas” para ampliar el pastel.

Módulo IV: Criterios y Procedimientos

Caso: Negociar un acuerdo de inversión conjunta

- Cómo definir el soporte para negociar
- Cómo utilizar las variables en la fase de regateo
- 6 reglas claves para la gestión de las cesiones.
- Empleo de criterios y procedimientos objetivos.

Módulo V: Comunicación

Caso: Negociación entre Naciones Soberanas

- Preparación y planificación estratégica.
- Claves para comunicar y presentar tu propuesta.

Módulo VI: Repaso

Caso: Contratación de un Capitán

- Revisión y aplicación de todo lo aprendido.



METODOLOGÍA

FORMATO ON LNE INTERACTIVO:

- Seguimiento online de la actividad y evolución de cada participante.
- Sin necesidad de instalar Software. En la nube.
- Sólo requiere conexión a Internet.

E-learning	→	Curso completo. Técnicas, consejos y herramientas aplicables
+ Game-based learning	→	Simulador de Negociación. Práctica y feedback personalizado
+ Gamificación	→	Videojuego. Aventura, suspense y competición

DURACIÓN

En el diploma se especifican **10 horas** de duración, que corresponden a las horas de conexión reales medias de interacción con el simulador. El tiempo adicional dedicado por el alumno/a para el estudio y aprendizaje de las lecciones y lecturas no está estimado, puesto que éstas podrán descargarse del videojuego y dedicar tiempo fuera de la conexión.

SEGUIMIENTO

Los cursos están tutorizados, hay un seguimiento por mail por parte de los tutores/as para ayudar al alumno/a en caso de que lo necesite y animar el proceso. Además se facilita una clave de administrador al coordinador/a del curso, para ver la evolución de los grupos de formación a tiempo real (aunque también recibe información puntual cada semana del tutor/a asignado/a): niveles, tiempos de conexión, etc.

IDIOMAS

ESPAÑOL, INGLÉS, FRANCÉS, ALEMÁN, ITALIANO y PORTUGUÉS

CONOCIMIENTOS

Ningún conocimiento previo es requerido.

COMPETENCIAS

Ver archivo FOLLETO HABILIDADES.