

Escuela de Administración  
**Técnicas de  
Negociación**

Modalidad presencial  
Código Sense: **1237946502**

Fecha de inicio: **lunes, 04 de noviembre.**  
Fecha de término: **jueves, 10 de diciembre.**

**2019**

Inscripciones en:  
**otec@esucomeX.cl**

**OBJETIVOS DEL CURSO:**

**1** RECONOCER CONCEPTOS Y FUNDAMENTOS DE UNA NEGOCIACIÓN.

**2** DESARROLLAR UN PLAN DE NEGOCIACIÓN.

**3** APLICAR UN PLAN DE NEGOCIACIÓN.

**Dirigido a:**

Personal administrativo y técnico de la organización

**Metodología:**

Todos nuestros cursos tienen un enfoque metodológico experiencial, el cual es recomendado para procesos de formación para adultos y parte del principio que las personas aprenden mejor cuando entran en contacto con sus propias experiencias y vivencias, permitiendo así una construcción colectiva del conocimiento. El facilitador utilizará estrategias metodológicas enfocadas desde el aprendizaje, promoviendo el aprendizaje activo, a través de ejemplos y experiencias significativas.

**Valor:**

\$ 250.000. -

**Formas de Pago:**

Franquicia Tributaria

10% de descuento pago contado

20% de descuento Alumnos y Ex alumnos IP EsucomeX