

Aprendizajes adquiridos en el módulo

1. Contextualizar la naturaleza de la negociación para saber cuál es su propósito y su funcionalidad y cómo ha logrado evolucionar.
2. Reconocer los sistemas de comunicación en una negociación para que esta sea efectiva y duradera.
3. Interpretar las situaciones que se presentan en una negociación para estar actualizado sobre lo que puede suceder.
4. Analizar los diferentes escenarios que se pueden presentar en una negociación para identificar si es o no una buena oportunidad de triunfo.
5. Comparar las estrategias y tácticas que se utilizan en las diferentes clases de negociación para tomar la mejor decisión en un acuerdo.
6. Reflexionar a partir de un contexto de negociación para proponer la mejor alternativa en un escenario de conflicto.