

# NEGOCIACIÓN EXITOSA

## PRESENTACIÓN

En un mercado laboral cada vez más competitivo, dinámico y transversal, la capacidad de negociación se ha convertido en una competencia clave para el desarrollo profesional, independientemente del sector o del puesto de trabajo. Negociar ya no es una habilidad exclusiva de perfiles comerciales o directivos, sino una destreza imprescindible para cualquier persona que aspire a crecer profesionalmente, mejorar sus condiciones laborales, liderar equipos, gestionar conflictos o participar en procesos de toma de decisiones dentro de una organización.

Este curso de Negociación Exitosa ofrece una formación práctica y orientada al empleo, diseñada para dotar al alumnado de herramientas reales y aplicables desde el primer momento. A lo largo de la acción formativa se trabajan aspectos fundamentales como la comunicación efectiva, la gestión emocional, los diferentes modelos y estilos de negociación, así como los roles que intervienen en cualquier proceso negociador. Todo ello permite al alumnado desenvolverse con mayor seguridad y eficacia en situaciones profesionales tan habituales como reuniones, acuerdos comerciales, negociación con clientes o proveedores, resolución de conflictos internos o defensa de intereses propios y de la empresa.

Las salidas profesionales asociadas a esta formación son amplias y transversales. Las competencias adquiridas son altamente valoradas en ámbitos como la gestión empresarial, los recursos humanos, la atención al cliente, el comercio, la logística, la administración, el trabajo en equipos multidisciplinares y, en general, en cualquier puesto que requiera interacción constante con otras personas. Además, mejorar la capacidad de negociación abre la puerta a nuevas oportunidades laborales, facilita la promoción interna y refuerza el perfil profesional frente a procesos de selección cada vez más exigentes.

El curso se imparte en modalidad de aula virtual, lo que supone una gran ventaja para el alumnado. Esta modalidad permite compatibilizar la formación con la vida personal y laboral, evitando desplazamientos y ofreciendo una experiencia de aprendizaje cómoda, flexible y accesible desde cualquier lugar. A través del aula virtual, el alumnado participa activamente en dinámicas, casos prácticos y actividades colaborativas, manteniendo una interacción constante con el formador y el resto del grupo.

En definitiva, esta formación no solo mejora las habilidades profesionales del alumnado, sino que abre puertas reales al mercado laboral, refuerza la empleabilidad y proporciona una competencia estratégica que marca la diferencia en el entorno profesional actual. Una inversión directa en crecimiento personal, profesional y futuro laboral.

## OBJETIVO

- ✓ Proporcionar las habilidades, conocimientos y herramientas necesarias para llevar a cabo negociaciones efectivas en diversos ámbitos profesionales y personales.

## PROGRAMA

- **MÓDULO 1:** Elementos básicos de la negociación en la empresa (5 horas)
- **MÓDULO 2:** Tipos de comunicación en la negociación. Habilidades para negociar (10 horas)
- **MÓDULO 3:** Roles y figuras de la negociación. Modelos de negociación (10 horas)

## DATOS BÁSICOS DEL CURSO

- ☑ Curso gratuito subvencionado por INAEM del Plan de Formación para el Empleo de Aragón, perteneciente a la Convocatoria dirigida a personas prioritariamente ocupadas del año 2025.
- ☑ Tendrán preferencia en esta Convocatoria las personas en situación de activo, bien por cuenta ajena o bien autónomos. Hay un porcentaje de plazas para ser cubiertas por personas desempleadas y un porcentaje también de plazas para ser cubiertas por trabajadores de la Administración Pública.
- ☑ Modalidad: POR AULA VIRTUAL, a través de Zoom, previa solicitud del alumno.
- ☑ Duración Total: 25 horas.
- ☑ Fechas y horario: por determinar.

## POR QUÉ ELEGIR SERRANO CONSULTORES:

Algunas de las ventajas de elegir SERRANO CONSULTORES como centro de formación son las siguientes:

- ☞ Somos una empresa con más de 25 años de experiencia en el sector de la formación, especialmente empresarial.
- ☞ Tenemos una gran experiencia en la gestión de los Planes de Formación para el Empleo de Aragón.
- ☞ Seleccionamos a los mejores profesores, que son expertos en sus respectivas áreas, para dar una formación de máxima calidad.
- ☞ Nuestra máxima prioridad es satisfacer las necesidades de cada alumno, atendiendo a sus particularidades.

- ☞ Somos un equipo de profesionales que trabajamos para asegurar el éxito de nuestros alumnos y mejorar su nivel de empleabilidad, en el caso de que estén buscando un empleo.
- ☞ Nuestras máximas son la transparencia, la confianza y la empatía.
- ☞ Tratamos a cada alumno como si fuera el único.
- ☞ Nos implicamos al cien por cien en cada curso, dando lo mejor de nosotros mismos para que los alumnos obtengan el máximo aprovechamiento.
- ☞ Somos un centro puntero en las nuevas tecnologías.

## INSCRIPCIÓN:

En primer lugar, debes realizar una Preinscripción en la página web del Inaem. Haz CLICK aquí para Preinscribirte:

<https://plan.aragon.es/MapaRec.nsf/Preinscripcion?OpenForm&NEXP=25/0423.TRA.002-01>

Una vez que hayas realizado la preinscripción en el curso, nos pondremos en contacto contigo para iniciar el proceso de selección y pedirte la documentación pertinente. Una vez que hayas sido seleccionado para realizar el curso, te informaremos de fechas y horarios.