



CLASES E-LEARNING

SÍNCRONO

CURSO

Negociación Estratégica: Iniciativa y Mediación Intergerencial

PÚBLICO OBJETIVO

Profesionales y jefaturas de nivel intermedio a superior que actúan como nexo entre gerencias divisionales y Recursos Humanos, especialmente en contextos de planificación, conflicto o toma de decisiones compartidas.

REQUISITOS DE INGRESO

- Experiencia previa en gestión o coordinación de equipos.
- Conocimiento general del funcionamiento organizacional.
- Habilidades básicas de comunicación interpersonal.

MÁS INFORMACIÓN EN
WWW.CAIUSACH.CL



MÓDULOS Y CONTENIDOS

Módulo 1: Fundamentos de la negociación estratégica

- Diferencias entre negociación táctica y estratégica
- Principios de la negociación colaborativa
- Identificación de intereses vs. posiciones
- Estilos de negociación y análisis de perfil personal

Competencias a Desarrollar: El participante será capaz de identificar con claridad los elementos esenciales de una negociación estratégica, reconocer los distintos estilos y adaptar su enfoque según el contexto organizacional, desarrollando conciencia sobre su propio perfil negociador.

Módulo 2: La iniciativa estratégica como motor de la mediación

- Rol del mediador informal dentro de la organización
- Iniciativa y proactividad en contextos de tensión
- Herramientas para anticipar y conducir procesos de negociación
- Pensamiento estratégico aplicado a escenarios reales

Competencias a desarrollar: El participante será capaz de actuar con iniciativa en escenarios de negociación complejos, proponiendo soluciones y rutas estratégicas viables para lograr acuerdos entre distintas áreas organizacionales.

Módulo 3: Comunicación y gestión de acuerdos intergerenciales

- Escucha activa y comunicación asertiva
- Lenguaje de influencia para entornos de alta dirección
- Manejo de conversaciones difíciles
- Técnicas de redacción de acuerdos y compromisos

Competencias a desarrollar: El participante será capaz de mediar con efectividad entre distintas gerencias, utilizando herramientas de comunicación estratégica para facilitar acuerdos, gestionar conflictos y consolidar compromisos.

Módulo 4: Simulación y resolución de casos reales

- Análisis de casos reales de negociación intergerencial
- Simulación de una mesa de negociación (rol playing)
- Evaluación de resultados y retroalimentación colectiva

Competencias a desarrollar: El participante aplicará los conocimientos adquiridos en situaciones simuladas, demostrando iniciativa, escucha activa, capacidad de mediación, análisis estratégico y habilidades para lograr acuerdos sostenibles.



MÓDULOS Y CONTENIDOS

Metodología de Capacitación Síncrona

La metodología de capacitación síncrona, con clases en vivo y acceso a la grabación de las clases dictadas por el relator está diseñada para desarrollar y fortalecer competencias clave en los trabajadores. La fortaleza de esta metodología está dada por:

- **Interacción en tiempo real:** Sesiones en vivo con el profesor para resolver dudas y recibir retroalimentación inmediata.
- **Flexibilidad:** Acceso a grabaciones para repasar contenido en cualquier momento.
- **Entorno:** Moodle centraliza recursos, facilita el seguimiento y la autoevaluación.
- **Colaboración entre equipos distribuidos:** Fomenta el intercambio de ideas y el aprendizaje colaborativo entre trabajadores en distintas ubicaciones geográficas.

Esta metodología combina las ventajas del aprendizaje en tiempo real y la flexibilidad del acceso a contenido grabado. Las sesiones en vivo proporcionan interacción directa con el profesor, similar a la capacitación presencial, fomentando la participación activa y la resolución inmediata de dudas. Al mismo tiempo, el acceso a las grabaciones permite a los trabajadores repasar y profundizar en los contenidos a su propio ritmo, sin limitaciones geográficas ni de horarios. Esto garantiza una capacitación eficiente y flexible, adecuada para empresas con equipos distribuidos o con agendas laborales exigentes.

Participación mínima

75% (Escala de 0 a 100%)

Nota Mínima

4.0 (Escala de 1.0 a 7.0)

Al término del curso el participante que apruebe el Sistema de Evaluación recibirá un Certificado de Capacitación otorgado por

CENTRO DE CAPACITACIÓN INDUSTRIAL C.A.I
FACULTAD DE INGENIERÍA
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE



SISTEMA DE
EVALUACIÓN



FACULTAD DE
INGENIERÍA

CAIUSACH

CAPACITACIÓN CON SENTIDO