

APRENDE A NEGOCIAR Y DOMINA EL ARTE DE GENERAR ACUERDOS

CURSO VÍA ZOOM

Fecha: 04, 11, 18 y 25 de febrero 2026

Horario: 16:00 a 17:50 Hrs.

Perfil de público al que va dirigido: Público interesado en el tema, público en general.
Entrada libre. Cupo limitado.

Lic. Tesoro Sánchez

Es especialista y consultora con experiencia aplicada a la gestión del cambio en las organizaciones para generar entornos laborales diversos, equitativos e incluyentes donde se desarrolle el potencial de las personas para el logro de objetivos corporativos. Más de 15 años de trayectoria laboral en gestión organizacional de negocios bilingües en entornos internacionales dentro de la industria automotriz, farmacéutica y alimenticia.

Licenciada en Comunicación graduada con honores en el Tecnológico de Monterrey, semestre de especialización en Psicología Laboral en Harvard, Diplomado en Gestión del Cambio y Desarrollo Organizacional por el Tecnológico de Monterrey. Maestría en Psicología Organizacional y Especialidad en Aprovechamiento de la Diversidad y la Inclusión para la Excelencia Organizacional de Stanford en proceso.

Conferencista para Organizaciones Públicas y Privadas, Consultora en Great Place to Work México, Docente Especialista en el Museo de Memoria y Tolerancia y Líder de Proyectos de Diversidad, Equidad e Inclusión en Resiliencia Organizacional

Objetivos del Curso

Al finalizar el curso, las y los participantes serán capaces de aplicar estrategias y tácticas de negociación, comprendiendo la psicología y dinámica de los procesos, para alcanzar acuerdos mutuamente beneficiosos en diversos contextos, fomentando relaciones sólidas y duraderas y adaptándose a las complejidades del entorno moderno.

Sesiones:

Sesión 1: Entendiendo la negociación

Este módulo te sumergirá en el mundo de la negociación estratégica, yendo más allá de las transacciones básicas para entender cómo construir valor y relaciones duraderas. Explorarás los diferentes tipos de negociación, desde la distributiva hasta la colaborativa, y comprenderás la importancia de una mentalidad de crecimiento y proactividad. Aprenderás a dominar la preparación esencial, identificando tus objetivos, alternativas y la información clave que te dará ventaja, sentando las bases para cualquier interacción negociadora exitosa.

Sesión 2: Herramientas estratégicas para la negociación

En este módulo, te equiparás con herramientas poderosas de comunicación y persuasión. Descubrirás la psicología detrás de las decisiones en la negociación, explorando cómo los sesgos cognitivos y las emociones influyen en los resultados, y aprenderás a aplicar los principios de influencia para guiar conversaciones. Adicionalmente, te capacitarás para identificar y manejar tácticas de negociación comunes, tanto las colaborativas como las más desafiantes, permitiéndote responder con confianza y asertividad en cualquier escenario.

Sesión 3: Negociación en escenario complejos

Este módulo te preparará para enfrentar los desafíos más complejos de la negociación en el entorno empresarial actual. Desarrollarás estrategias para desescalar conflictos y manejar negociadores difíciles, así como para coordinar y ejecutar negociaciones multilaterales o en equipo. También abordarás las particularidades de la negociación intercultural y de género, y aprenderás a navegar las dinámicas de la negociación interna en tu organización, además de explorar cómo la tecnología puede potenciar tus procesos.

Sesión 4: El arte de cerrar acuerdos

En el último módulo, consolidarás tus habilidades aprendiendo el arte de cerrar acuerdos de manera efectiva y la importancia de un seguimiento meticoloso para mantener relaciones a largo plazo. Reflexionarás sobre la ética y la responsabilidad social en la negociación, asegurando que tus acuerdos no solo sean exitosos sino también justos y sostenibles. Finalmente, te guiaré para crear un plan de acción personalizado que te permita integrar todo lo aprendido y continuar tu desarrollo como un negociador excepcional.

Se entrega constancia de participación con el 80% de asistencia

IMPORTANTE

Te invitamos a leer las siguientes políticas de funcionamiento, las cuales te ayudarán a tener una mejor estancia dentro del Centro Educativo:

- Todas nuestras actividades son gratuitas.
- Tu inscripción tiene fines informativos, con ella podrás recibir: nuestro boletín mensual, avisos de las actividades e invitaciones a eventos especiales.
- Tu inscripción NO ASEGURA TU LUGAR. Es importante conectarse con el tiempo que consideres necesario para alcanzar lugar. Recuerda que todos nuestros cursos tienen un cupo limitado de 500 asistentes.
- Las inscripciones sólo se harán a través de la página web de Zoom. No se tramitarán inscripciones por otro medio (correo electrónico, teléfono, redes sociales o físicamente en el Centro).
- Para obtener la constancia de participación es obligatorio cubrir el 80% de asistencias de los cursos de cuatro sesiones; para cursos de tres sesiones debes cubrir el 100%. No aplica para conferencias o actividades únicas. Las constancias se enviarán de manera digital al concluir todas las actividades del mes.
- La única forma de comprobar que tomaste una sesión, es mantenerse en la sesión por lo menos 60 minutos. No podrán justificarse asistencias con apuntes, fotografías o referencias de otras personas.
- En caso de conectarse más de una persona desde el mismo dispositivo, tendrán que escribir directamente a centroeducativo@myt.org.mx