



Habilidades de Comunicación del Negociador Profesional

Cómo mejorar la oratoria, la comunicación interpersonal y la persuasión para negociar como los mejores



En la Escuela de Negocios de UMSA, creemos que la comunicación efectiva es la base del liderazgo y la negociación profesional. Por eso, diseñamos este curso intensivo enfocado en el desarrollo de habilidades prácticas de comunicación interpersonal y oratoria, aplicadas a situaciones reales de negociación y gestión de conflictos.



Modalidad **VIRTUAL**

Sincrónico con acceso a materiales prácticos y recursos adicionales a través del campus virtual UMSA



**Del 3 al 24 de Septiembre
de 2025**

Miércoles de 19.00 a 21.00 h



Cronograma

Días y horarios de cursada: Miércoles de 19 a 21 hs.

Duración: 1 mes - Todos los miércoles de Septiembre

El programa es 100 % online – sincrónico con acceso a materiales prácticos y recursos adicionales a través del campus virtual UMSA



Fundamentación

- En la Escuela de Negocios de UMSA, creemos que la comunicación efectiva es la base del liderazgo y la negociación profesional. Por eso, diseñamos este curso intensivo enfocado en el desarrollo de habilidades prácticas de comunicación interpersonal y oratoria, aplicadas a situaciones reales de negociación y gestión de conflictos.
- A través de encuentros teórico-prácticos, vas a poder revisar, ejercitarte y perfeccionar tu forma de expresarte, escuchar y conversar estratégicamente. Es una formación ideal para profesionales que quieran destacarse en entornos laborales exigentes.
- A diferencia de otros cursos, este programa hace foco en el entrenamiento de habilidades reales que pueden aplicarse de inmediato. Utilizamos ejemplos concretos, ejercicios en vivo y análisis de casos para garantizar una experiencia formativa enriquecedora.
- Contarás con el acompañamiento de un docente especialista, con amplia trayectoria en formación, negociación y comunicación persuasiva.



Objetivos

Objetivo General:

Dotar a los participantes de conocimientos básicos y herramientas prácticas para desarrollar habilidades esenciales de negociación y persuasión, mejorando sus resultados en contextos laborales y personales.



Certificación

Se otorgará Certificado UMSA a quienes cumplan con el 70% de asistencia y aprueben los requisitos definidos por la coordinación académica.



CLASE 1 | COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA ¿QUÉ ES? ¿CÓMO SE ABORDA?

- **Objetivo general:** Introducir a los participantes en los conceptos básicos de la negociación estratégica y la forma de comunicación que requiere, sus objetivos y etapas.
- **Objetivos específicos:**
 - Aprender y practicar escucha activa.
 - Reconocer las situaciones en las que se debe indagar para mejorar la posición.
 - Identificar y dominar las fases del proceso de negociación y lo que requiere en términos de comunicación.

CLASE 2 | COMUNICACIÓN NO VIOLENTA EN LAS NEGOCIACIONES

- **Objetivo general:** Incorporar el enfoque de Marshall Rosenberg y adaptarlo a las necesidades del negociador.
- **Objetivos específicos:**
 - Fundamentos de la Comunicación No Violenta.
 - Observar sin juzgar: cómo usar el lenguaje con precisión.
 - Distinguir sentimientos de pensamientos.
 - Pedidos vs. exigencias: la clave de la CNV aplicada.
 - Críticas a la CNV: cómo usarla sin perder firmeza ni claridad.
 - Transformar frases agresivas en pedidos efectivos.

CLASE 3 | COMUNICACIÓN NO VERBAL EN CONTEXTOS DE NEGOCIACIÓN

- **Objetivo general:** Identificar el valor y los límites del lenguaje corporal y la gestualidad en general.
- **Objetivos específicos:**
 - Qué es y qué no es comunicación no verbal (desmitificaciones).
 - Congruencia entre lo verbal y lo corporal.
 - Microexpresiones y tono de voz: cómo detectar tensión.
 - Expresividad, postura, contacto visual y gestión del espacio.
 - Análisis de videos breves de negociaciones reales.
- **Actividades:** ejercicios de observación y retroalimentación grupal.

CLASE 4 | ORATORIA DEL NEGOCIADOR

- **Objetivo general:** Mejorar la capacidad de hablar en público o ante la otra parte con claridad y seguridad, considerando lo que nos sucede en términos emocionales.
- **Objetivos específicos:**
 - Miedos y bloqueos frecuentes al hablar en público o reuniones difíciles.
 - Construcción del mensaje: apertura, desarrollo y cierre.
 - Adaptación del discurso al contexto y al interlocutor.
 - Manejo del silencio, pausas y ritmo.
 - Técnicas básicas de expresión oral para influir sin imponer.
- **Ejercicio final:** mini presentación o simulación de intervención en negociación.