



# NEGOCIACIÓN: COMUNICACIÓN Y LIDERAZGO

---

Técnicas avanzadas de negociación

Curso avalado por la Dirección de Extensión Universitaria  
Universidad Central de Venezuela

---

## Contenido

Negociación: comunicación y liderazgo .....	2
Objetivos .....	2
Fundamentación .....	2
Dirigido a .....	3
Perfiles de ingreso y egreso de los participantes.....	4
Contenido.....	4
Perfil del docente .....	5
Estructura curricular por competencias .....	6
Estrategias de evaluación .....	8
Duración.....	8
Modalidad .....	8

---

## Negociación: comunicación y liderazgo

### Objetivos

#### **Objetivo general:**

El objetivo del curso es entregar a los negociadores herramientas para analizar y entender las situaciones desde las perspectivas de las partes negociadoras, considerando el proceso personal que puede vivir cada individuo, o los miembros de un equipo, según las condiciones y acontecimientos que se den durante el proceso; especialmente los de índole conflictivo, con la finalidad de influir positivamente en la negociación para y propiciar un ambiente adecuado para lograr el mejor resultado.

#### **Objetivos específicos:**

El taller está diseñado para que los participantes conozcan los elementos fundamentales del “arte de negociar” y adquieran las nociones esenciales de los procesos emocionales de las personas, considerando los cambios que se generan durante los procesos de negociación; especialmente, en los que se enmarcan en un ámbito conflictivo, lo que conduce al negociador a elevar su nivel de liderazgo y su influencia en el proceso y, por ende, en los resultados. Al finalizar el taller los participantes tendrán podrán:

- Identificar su perfil negociador y el de los demás
- Entender los elementos de la negociación como parte de un proceso de comunicación
- Identificar las condiciones que hacen que una situación se perciba como “conflictiva”
- Entender la diferencia entre las emociones básicas y secundarias, así como los sentimientos
- Comprender cómo las situaciones generan cambios de emociones y como las emociones generan cambios de situaciones
- Disponer de herramientas esenciales para atenuar la exaltación emocional en un proceso de negociación y/o resolución de conflictos
- Entender las diferentes etapas un proceso de negociación
- Estimar, con la subjetividad debida, las emociones que pueden presentarse en cada fase del proceso de negociación
- Disponer de herramientas para elevar su nivel de liderazgo durante situaciones potencial o realmente conflictivas

### Fundamentación

En el mundo actual, las negociaciones son una parte integral de la vida personal y profesional. Ya sea que se trate de cerrar un trato comercial, resolver un conflicto familiar o llegar a un acuerdo con un compañero de trabajo, la capacidad de negociar de manera efectiva es una habilidad esencial para el éxito.

---

El curso "Negociación: comunicación y liderazgo" está diseñado para proporcionar a los participantes las herramientas y los conocimientos necesarios para convertirse en negociadores más hábiles y efectivos. El curso se basa en la premisa de que la negociación es un proceso de comunicación y que el liderazgo juega un papel fundamental para lograr resultados exitosos.

### **Necesidad del curso**

La necesidad de este curso se basa en las siguientes consideraciones:

- **La complejidad de las negociaciones actuales:** Las negociaciones de hoy en día son cada vez más complejas y multifacéticas, lo que requiere que los negociadores tengan una comprensión profunda de los diferentes factores involucrados.
- **La importancia de la comunicación:** La comunicación es la base de toda negociación efectiva. Los negociadores necesitan saber cómo comunicarse de manera clara, concisa y persuasiva para poder transmitir sus ideas y construir relaciones con las otras partes.
- **El papel del liderazgo:** El liderazgo es esencial para navegar por las complejidades de una negociación y lograr resultados exitosos. Los negociadores necesitan saber cómo inspirar, motivar y guiar a los demás para alcanzar objetivos comunes.

### **Dirigido a**

- Profesionales interesados en desarrollar sus habilidades para mejorar los resultados de sus organizaciones: productividad, rentabilidad, compromiso y bienestar.
- Negociadores experimentados, profesionales que requieran negociar constantemente.
- Público general, especialmente a gerentes y ejecutivos, líderes, empresarios y emprendedores, asesores comerciales y representantes de ventas, padres, estudiantes universitarios.
- Quienes deseen mejorar sus habilidades de negociación en cualquier ámbito, especialmente a negociadores de todos los niveles, profesionales y empíricos, empresarios, directivos, emprendedores, gerentes y profesionales
- Personas que tengan posiciones de autoridad, roles comerciales, de atención al cliente o similares.
- Quienes desean elevar sus habilidades de liderazgo a través de mejorar su capacidad de comunicación.
- Quienes desean mejorar sus habilidades para relacionarse efectivamente, para lograr mejores acuerdos y generar mejores resultados.
- Preferiblemente, quienes hayan realizado el curso "Cómo negociar para triunfar".

---

## Perfiles de ingreso y egreso de los participantes

### Perfil de ingreso:

- Profesionales con experiencia en negociación: Gerentes, ejecutivos, líderes, emprendedores, asesores comerciales, representantes de ventas, etc.
- Personas con interés en la negociación: Padres, estudiantes universitarios, personas que buscan mejorar sus habilidades de negociación en cualquier ámbito.
- Negociadores experimentados: Empresarios, directivos, emprendedores, gerentes y profesionales.
- Personas con habilidades interpersonales: Capacidad para comunicarse de manera efectiva, escuchar activamente, manejar las emociones y adaptarse a diferentes estilos de comunicación.
- Actitud proactiva y orientada a resultados: Disposición para aprender nuevas técnicas y metodologías de negociación, analizar situaciones complejas y tomar decisiones estratégicas.

### Perfil de egreso:

- Negociador integral: Capaz de analizar y comprender las situaciones desde las perspectivas de las partes negociadoras, considerando el proceso personal que puede vivir cada individuo o equipo.
- Comunicador efectivo: Capaz de transmitir ideas de manera clara, concisa y persuasiva, utilizando técnicas de escucha activa, comunicación verbal y no verbal, y asertividad.
- Líder inspirador: Capaz de motivar, inspirar e influir en los demás para alcanzar objetivos comunes.
- Gestor de conflictos: Capaz de manejar las emociones en situaciones conflictivas, desescalar el conflicto y buscar soluciones de ganar-ganar.
- Experto en negociación: Con conocimiento de los fundamentos de la negociación, las diferentes etapas del proceso, los roles de los negociadores y las estrategias para negociar en situaciones conflictivas.
- Profesional con mejores resultados: Capaz de alcanzar sus objetivos de negociación de manera más eficiente y satisfactoria para todas las partes involucradas.

El curso "Negociación: comunicación y liderazgo" está dirigido a profesionales que buscan desarrollar las habilidades y conocimientos necesarios para convertirse en negociadores integrales, capaces de alcanzar el éxito en cualquier tipo de negociación.

## Contenido

El contenido del taller combina las áreas especializadas de aprendizaje que el negociador debe descubrir, conocer y desarrollar para generar mejores resultados en sus procesos de negociación, a través del fortalecimiento de sus habilidades comunicación y elevando su capacidad de liderazgo.

### 1. La comunicación de los negociadores

- a. El proceso de comunicación
- b. Negociación y comunicación
- c. Negociación y conflictos

- 
- 2. Tipos de negociación y algunas técnicas**
    - a. Distributiva/competitiva
    - b. Integrativa/colaborativa
    - c. De la negociación competitiva a la negociación cooperativa.
  - 3. Inteligencia conversacional**
    - a. Teoría de las inteligencias múltiples
    - b. Nivelar las condiciones
    - c. Influencia y poder
  - 4. Las relaciones en la negociación: valor subjetivo**
    - a. Negociaciones en el tiempo
    - b. El poder de las relaciones
    - c. Estilos de negociación: la persona y la personalidad
  - 5. Las conversaciones difíciles en las negociaciones cruciales**
    - a. Conversaciones difíciles: características
    - b. Negociaciones cruciales: estrategias
    - c. Negociaciones “¿conflictivas?”
  - 6. Negociación, comunicación y liderazgo**
    - a. El líder y la comunicación
    - b. El líder en la negociación
    - c. El líder en el conflicto
  - 7. Fortalecimiento del liderazgo a través de la negociación y la resolución de conflictos**
    - a. Principios de liderazgo
    - b. Liderazgo aplicado a la negociación
    - c. Los principios de liderazgo en los conflictos

## Perfil del docente

Noel Enrique Martínez

Cuenta con una sólida formación en negociación, avalada por su experiencia académica y profesional.

A nivel académico, se ha preparado en las excelentes instituciones cursando programas de alto nivel: Diplomado en Negociación Estratégica (IESA-2014), curso de Negociación desigual (ICAE), diplomado en Negociación, liderazgo e Influencia (*Massachusetts Institute of Technology* - MIT-2020). A la vez de una destacada y robusta experiencia profesional, desempeñándose en cargos de alta gerencia donde la negociación ha sido fundamental para su éxito.

En el ámbito profesional, Trabajó con las Fuerzas Especiales del Ejército de los Estados Unidos, donde desarrolló habilidades de negociación bajo presión. Ha sido consultor de programas de responsabilidad social empresarial y en procesos de transformación gerencial, donde ha utilizado la negociación para alcanzar acuerdos y colaboraciones. También ha asesorado procesos de negociación a nivel privado y público de manera exitosa.

En el campo docente, acumula más de 25 años de experiencia como formador en liderazgo, gerencia, coaching, negociación, entre otros. ha sido profesor de negociación en el IESA,

---

el Centro Empresarial de Conciliación y Arbitraje (CEDCA), la UCV y en la Escuela Superior de la Universidad Marítima del Caribe.

Entrenador de coaching certificado como Master Coaching Trainer. Formado en Coaching Profesional, Organizacional, de Liderazgo y Neurolingüístico. Cocreador de la certificación en coaching organizacional y liderazgo de HCN World. También está certificado como promotor de bienestar y psicología positiva, practicante de Hipnoterapia Ericksoniana y Neurociencia aplicada a la educación.

Esta amplia formación en negociación, sumada a su experiencia práctica, lo convierten en un experto en la materia y en la persona ideal para guiar a los participantes del curso hacia el éxito en sus negociaciones.

## Estructura curricular por competencias

### **Competencias genéricas:**

#### **Comunicación efectiva:**

- Maestría de la comunicación: Domina el arte de expresarse de forma clara, concisa y persuasiva, tanto en la palabra como en la escritura.
- Escucha activa: Posee una habilidad excepcional para escuchar atentamente, comprender las ideas y perspectivas de los demás, y establecer una conexión genuina con ellos.
- Adaptación en la comunicación: Adapta su estilo de comunicación a la audiencia y al contexto, asegurando un mensaje efectivo en cualquier situación.

#### **Pensamiento crítico:**

- Investigador analítico de la información: Analiza situaciones de manera objetiva y sistemática, separando los hechos de las opiniones y extrayendo conclusiones precisas.
- Evaluador perspicaz: Identifica y evalúa la información relevante con ojo crítico, distinguiendo lo esencial de lo superfluo y tomando decisiones informadas.
- Creador de soluciones: Formula preguntas innovadoras y soluciones creativas a los problemas, desafiando los paradigmas y buscando nuevas perspectivas.

#### **Trabajo en equipo:**

- Jugador de equipo ejemplar: Colabora de manera efectiva con otros para alcanzar objetivos comunes, aportando sus habilidades y experiencia para el éxito del grupo.
- Compañero colaborativo: Comparte responsabilidades y toma decisiones en conjunto, fomentando un ambiente de colaboración y confianza mutua.
- Mediador experto: Gestiona conflictos de manera constructiva, promoviendo el diálogo, la comprensión y la búsqueda de soluciones satisfactorias para todas las partes.

---

**Resolución de problemas:**

- Diagnosticador preciso: Identifica y define problemas de manera clara y precisa, llegando a la raíz de la cuestión y evitando ambigüedades.
- Estratega creativo: Genera alternativas de solución innovadoras y viables, evaluando sus pros y contras de manera crítica y seleccionando la más adecuada para cada situación.
- Implementador eficaz: Pone en práctica la solución elegida de manera eficiente, monitoreando su efectividad y realizando ajustes cuando sea necesario.

**Adaptabilidad y flexibilidad:**

- Adaptación situacional: Se adapta con facilidad a cambios inesperados y situaciones nuevas, manteniendo la calma y la compostura frente a lo desconocido.
- Mente abierta: Es flexible y receptivo a diferentes ideas y perspectivas, valorando la diversidad de pensamiento y buscando nuevas formas de abordar los desafíos.
- Gestión del estrés: Maneja el estrés y la presión de manera efectiva, manteniendo la concentración, la productividad y el bienestar emocional en situaciones exigentes.

**Competencias específicas:****Maestría en habilidades blandas para la negociación:**

- Definir y explicar las habilidades blandas y su importancia crucial en el éxito de las negociaciones.
- Identificar las habilidades blandas clave que distinguen a un negociador excepcional.
- Comprender cómo las habilidades blandas potencian y complementan las habilidades técnicas de negociación, creando una sinergia ganadora.
- Autoconocimiento y evaluación de las habilidades blandas:
  - Identificar las propias fortalezas y debilidades en cuanto a las habilidades blandas.
  - Evaluar el nivel de efectividad en la aplicación de las habilidades blandas en las negociaciones.
  - Desarrollar un plan de acción para mejorar las habilidades blandas.

**Comunicador interpersonal experto:**

- Dominar el arte de la escucha activa y empática, conectando genuinamente con las demás partes y comprendiendo sus perspectivas.
- Desarrollar una comunicación verbal y no verbal efectiva, transmitiendo mensajes claros, precisos y persuasivos.
- Manejar las emociones propias y ajenas con inteligencia emocional, creando un ambiente de respeto y confianza.
- Convertirse en un experto en resolución de conflictos, facilitando el diálogo, la comprensión y la construcción de acuerdos mutuamente satisfactorios.

**Influenciador persuasivo y asertivo:**

- Dominar técnicas de argumentación y negociación efectivas, presentando propuestas sólidas y defendiendo sus intereses con convicción.

- 
- Manejar objeciones y resistencias con diplomacia y astucia, superando obstáculos y creando consenso.
  - Construir relaciones de confianza y rapport, estableciendo conexiones genuinas que facilitan la colaboración y el éxito.
  - Desarrollar una comunicación persuasiva y asertiva, inspirando y motivando a las demás partes para alcanzar objetivos comunes.

**Negociador colaborativo y basado en intereses:**

- Identificar con precisión los intereses y necesidades de todas las partes involucradas en la negociación.
- Buscar soluciones creativas que beneficien a todas las partes, creando escenarios satisfactorios para lo involucrados.
- Manejar con inteligencia las diferencias culturales y estilos de negociación, adaptando su enfoque para lograr resultados exitosos en contextos diversos.
- Alcanzar acuerdos mutuamente satisfactorios que sean duraderos y beneficien a todas las partes involucradas.

El curso "Negociación: comunicación y liderazgo" permitirá a los participantes desarrollar las habilidades y conocimientos necesarios para convertirse en negociadores integrales, capaces de alcanzar el éxito en cualquier tipo de negociación.

### Estrategias de evaluación

Por la naturaleza del curso no se requieren estrategias de evaluación.

Se espera la participación activa de los alumnos durante las 30 horas del curso, especialmente en las actividades prácticas. Se requerirá que se alcance un mínimo de 80% de asistencia.

### Duración

16 horas en una jornada o en dos medias jornadas.

### Modalidad

Puede realizarse en cualquiera de las siguientes dos modalidades:

- Presencial
- Virtual