

Educación
CONTINUA

UVM

DIPLOMADO

Neuronegociación

En Línea | 6 meses

Objetivo

- El participante conocerá los procesos de negociación que implican técnicas y herramientas derivadas de la neurociencia aplicada, potenciando así su nivel de convencimiento e influencia en el ámbito profesional y personal.

Este programa esta dirigido a...

- Profesionales, gerentes, supervisores, ejecutivos o vendedores de productos o servicios, emprendedores con experiencia en ventas o gestión de proyectos.

Aprenderás ...

- Conocerá las bases de las neurociencias con el propósito de aprender sobre los alcances, funcionamiento y últimos descubrimientos aplicados a la negociación.
- Conocerá el rol protagónico que tiene el cerebro en la toma de decisiones.
- Aprenderá técnicas y herramientas que potencien su impacto en otros, mejorando sus resultados al negociar.
- Aprenderá a establecer estrategias orientadas a la optimización de sus negociaciones y cumplimiento de metas.

Requisitos para tomar el curso:

- Currículum: Profesional con o sin experiencia.
- Experiencia laboral: Licenciatura, posgrado o similar
- Otro: Proyectos, desarrollo comercial, ventas o similar

Este curso incluye:

- Video introductorio
- Cápsulas de aprendizaje
- Actividades (quizzes) de reforzamiento
- Video de Cierre
- Materiales de lectura y ejercicios complementarios
- Acceso en dispositivos móviles
- Evaluación
- Diploma

MÓDULOS

01 Las neurociencias en la actualidad

Conocer las actuales tendencias en las que se aplica la Neurociencia y sus avances.

1. ¿Qué es neurociencias?
2. Campos en los que se aplica las neurociencias
3. La neurociencia y las inteligencias humanas
4. Importancia de la neurociencia en el desarrollo del liderazgo
5. El futuro de las neurociencias aplicadas

02 Proceso de negociación 3.0

Conocer el proceso de negociación combinado con las más recientes técnicas y herramientas ágiles.

1. El PDP de la negociación
2. Fases de la negociación
3. Preparación
4. Diálogo y convencimiento
5. Cierre de la negociación

MÓDULOS

03 Estrategias para potenciar tu negociación

Conocer y aplicar herramientas para alinear los procesos de negociación a la estrategia de la organización.

1. La consultoría como solución estratégica
2. Alineación del proyecto de consultoría con la estrategia organizativa
3. La innovación en la generación de soluciones
4. Cómo priorizar soluciones a corto, mediano y largo plazo
5. Técnicas y herramientas cualitativas y cuantitativas para presentar soluciones eficientes y efectivas

04 El cerebro como dueño de las decisiones

Conocer los procesos neuronales que rige el cerebro y su funcionamiento en el proceso de la toma de decisiones.

1. El cerebro desde adentro hacia afuera
2. Los tres cerebros
3. Redes neuronales y neurotransmisores
4. El cerebro y la inteligencia emocional
5. Proceso de toma de decisiones, el cerebro manda

MÓDULOS

05 Neuronegociación y persuasión

Conocer cómo la neurociencia aplicada potencia el proceso de intercambio y convencimiento a la hora de negociar.

1. Competencias de liderazgo: negociación y persuasión
2. Neurociencias para potenciar la comunicación
3. Como predecir resultados en la neuronegociación
4. Estrategias para aumentar la influencia en otros desde la neurociencia
5. Negociar con hombres Vs negociar con mujeres

06 Técnicas para un neuronegociador

Conocer y aplicar herramientas que puede implementar un neuronegociador.

1. Técnicas y herramientas de centramiento
2. Técnicas y herramientas de gestión emocional
3. Técnicas y herramientas de mejora de memoria
4. Técnicas y herramientas para aumentar la neuroplasticidad
5. Las neurociencias y el bienestar integral

Beneficios de estudiar un diplomado



Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinversión al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



Duración

La duración promedio de un Diplomado o Certificación es de 4 a 6 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



Diploma

Todos nuestros Diplomados y Certificaciones tienen validez curricular.



Beneficios de la modalidad en línea

- Cada módulo tiene:
Clases grabadas y clases en vivo + actividades interactivas + Caso Práctico.
Tendrás acceso a infogramas, ligas de acceso a sitios de interés u otros materiales en formato PDF.
- Sesiones grabadas y en tiempo real
Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- Contenido siempre disponible:
Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- Soporte técnico:
El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- Asesoría y acompañamiento:
Cuentas con un tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp a distancia en tiempo real, para resolver tus dudas y dar retroalimentación.
- Entrega de proyectos y evaluación

**Educación
CONTINUA** | **UVM**

uvm.mx