



# Diplomado o Curso-Taller: Neuronegociaciones Profesionales I - Inteligencia Estratégica en Entornos Críticos

## Descripción

Las negociaciones estratégicas impactan directamente los resultados de una organización. Este programa desarrolla negociadores profesionales capaces de actuar con criterio, inteligencia emocional y visión estratégica para construir mejores acuerdos, proteger relaciones clave y tomar decisiones efectivas bajo presión. Cuando quienes negocian no están preparados profesionalmente, la empresa puede perder utilidades, confianza, relaciones comerciales y oportunidades de crecimiento.

## Beneficios

- Reducir errores costosos en negociaciones estratégicas
- Evitar decisiones impulsivas bajo presión y mejorar la calidad de los acuerdos
- Incrementar la capacidad de respuesta ante presión e incertidumbre
- Proteger relaciones comerciales clave y favorecer resultados económicos sostenibles
- Convertir momentos de tensión en oportunidades de avance y colaboración

El contenido, duración, alcance y seguimiento de los programas se ajustan de acuerdo con las necesidades específicas de la organización.



[< REGRESAR A SERVICIOS](#)

## ¿Qué incluye?

- Evaluación diagnóstica del participante
- Dinámicas sobre negociaciones reales de la empresa
- Manual del participante
- Evaluación de cierre para identificar avances y áreas de fortalecimiento
- Diploma de participación
- Constancia DC-3 cuando aplique y se cumplan los requisitos correspondientes

## Temas clave

- Fundamentos de la neuronegociación y neurogestión de conflictos
- El cerebro negociador
- Neurociencia aplicada a la toma de decisiones
- Estrés, presión y circuitos de amenaza
- Regulación emocional para negociar con efectividad
- Personalidad proyectada y estilos del negociador profesional
- Inteligencia emocional aplicada a la negociación y al conflicto
- Lenguaje corporal, comunicación estratégica y PNL
- Planeación estratégica y fijación de objetivos
- Fuentes de poder y generación de valor
- Estrategias y tácticas de negociación basadas en neurociencia
- Negociación intercultural y diversidad cognitiva
- Manejo de objeciones, errores comunes y técnicas de cierre
- Mediación, construcción de acuerdos y resolución de conflictos
- Ética y perfil del negociador profesional

[SOLICITA INFORMACIÓN](#)

El contenido, duración, alcance y seguimiento de los programas se ajustan de acuerdo con las necesidades específicas de la organización.