

Técnico en Negociación **Estrategias y Técnicas para la** **Negociación Comercial** **e Internacional**

Curso OnLine 100%

Programa Certificado por
Universidad Europea
Miguel de Cervantes (UEMC)



www.calidadyformacionempresarial.es

Datos generales del curso TÉCNICO EN NEGOCIACION

¡INVIERTE EN TU FUTURO PROFESIONAL!

Imprescindible para la formación y cualificación de profesionales, mandos intermedios, directivos y responsables de la negociación comercial e internacional en nuestras empresas y organizaciones.



En este caso, los certificados y diplomas obtenidos cuentan con la firma y el sello de la Secretaría General de la Universidad Europea Miguel de Cervantes, lo que les otorga validez a efectos de su participación o presentación en oposiciones, concursos oposición, concursos de méritos y otros procesos de selección. Todo ello, en base al Real Decreto 276/2007 de 23 de Febrero (BOE de 2 de marzo de 2007), que reconoce los cursos de las universidades a todos los efectos y los ajusta en todo a los requisitos exigidos por las comisiones de baremación.

DIPLOMAS Y CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

A la finalización de este curso técnico universitario de especialización en Negociación el alumno, una vez superadas con aptitud las pruebas, recibirá un Título emitido por AULAFORMACION y Diploma acreditativo expedido por la Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC) con reconocimiento de créditos universitarios ECTS.



PRÁCTICAS EN EMPRESAS

Este Curso Técnico Universitario de especialización da opción a la persona matriculada a la realización de prácticas no laborales en una empresa.

Dichas prácticas podrán ser realizadas mediante la firma de Convenio de Cooperación Educativa entre la UEMC, AULAFORMACION como centro colaborador adscrito a la Universidad, la Empresa de acogida y el alumno, al amparo del Real Decreto 592/2014, de 11 de julio, por el que se regulan las prácticas externas de los estudiantes universitarios.

La duración de la práctica no deberá de exceder de **6 meses de duración**. El plazo comenzará a computar desde la firma del convenio, siempre que éste se produzca entre el inicio y la finalización del curso académico.

El proceso de tramitación, gestión, seguimiento y evaluación del convenio de prácticas es completamente **gratuito**.

La realización de la práctica es **opcional y voluntaria** para el alumno siendo éste el encargado de la búsqueda de la empresa receptora de la práctica. Si ésta se produce quedará recogido en el correspondiente Título académico.

El Curso Universitario, conforme a los requisitos establecidos en el RD 592/2014, habilita a la realización de prácticas que estén vinculadas a las **competencias básicas, genéricas y/o específicas** que se ofertan en este programa académico.

Los riesgos inherentes de la responsabilidad civil de la práctica están cubiertos por póliza de seguro suscrito por la Escuela.

Adenda a las Prácticas en empresas.

El programa obligatorio del curso está **complementado por un programa formativo voluntario ("Bloque de competencias personales" - ver programa -)**, para quién opte a la realización de prácticas en empresas.

Dicho programa voluntario, está compuesto por dos módulos formativos:

- Un primer módulo cuya finalidad es que el alumno obtenga competencias para mejorar su empleabilidad y su crecimiento personal y profesional.
- Un segundo módulo (obligatorio para quién ya esté realizando la práctica no laboral) de información de la normativa de seguridad y prevención de riesgos laborales (según establece el RD 592/2014).

[DESCRIPCION]

DESCRIPCIÓN

En muchas de las situaciones cotidianas de la vida nos pasamos la vida negociando y no nos damos cuenta de ello. En el mundo de la empresa la relevancia que adquiere la negociación si cabe es aún mayor, ya que se suceden situaciones de conflicto que hay que superar con clientes, proveedores, empleados, aliados, colaboradores, accionistas, partes interesadas, etc.

La relevancia que adquiere el negociador dentro de la empresa es importante, pues de sus resultados de éxito o fracaso pueden depender el mantenimiento de las relaciones a largo plazo con cualquier parte interesada en la empresa, la generación de valor para la compañía derivada de la cooperación, y la obtención de ganancias o de disminución de pérdidas cuantificadas en términos económicos. En definitiva la negociación es proceso muy importante de institución de acuerdos que generan valor económico, personal, social, material, intelectual, etc.

La negociación además de una habilidad, es un proceso y una técnica, que requiere de mentalidad estratégica y analítica, creatividad, habilidades emocionales y comunicativas, tácticas, y otras capacidades de organización y gestión, que deben y pueden ser aprendidas y desarrolladas.

Las empresas a la hora de incorporar nuevos profesionales además de requerir personas que hayan adquirido conocimientos o competencias específicas para un área o función concreta, necesitan de personal capacitado y formado en **competencias genéricas o transversales, basadas en habilidades y técnicas participativas y personales, como es la Negociación.**

Este curso de negociación está mayormente orientado a la negociación derivada de las relaciones comerciales que mantiene una empresa en un entorno comercial tanto nacional como internacional, aunque todo lo expuesto en el curso es válido para cualquier situación de negociación personal y profesional y de resolución de conflictos entre partes y ha sido diseñado para favorecer la comprensión sobre el arte y la ciencia de negociar para así favorecer llegar a acuerdos beneficiosos para las partes implicadas.

Este Cuso Universitario de Especialización da a conocer las teorías, los principios, las estrategias y las tácticas más relevantes en una negociación a través de los cinco bloques o módulos en los que está dividido para favorecer mejor su comprensión:

- Un **Módulo Introdutorio de INTELIGENCIA EMOCIONAL:** Modulo previo al Módulo de Negociación para la adquisición, desarrollo y entrenamiento en el control de las emociones y de las habilidades emocionales, que serán fundamentales en el sostenimiento y equilibrio de todo proceso de negociación.

- Un **módulo o Unidad 1 EL MARCO DE UNA NEGOCIACION**, con un enfoque global de la negociación como proceso y como técnica, partiendo desde el entendimiento del conflicto humano como origen de toda negociación hasta la

propuesta de soluciones basadas en un proceso de análisis, reflexión, y planificación estratégica y su implementación operativa basada en la ejecución de esa estrategia mediante la adopción de tácticas específicas. Se evalúa la negociación desde las diferentes dimensiones: comportamiento humano, estrategia, procedimiento y técnicas.

- Módulo o **Unidad 2 COMPETENCIAS Y HABILIDADES EN LA GESTION DE UNA NEGOCIACION** en el que se profundiza en el perfil del negociador, en las competencias y habilidades que debe de atribuirse o adquirir para su desempeño. En especial en la adquisición de competencias para la gestión de las emociones en el proceso negociador; Las habilidades relacionadas con la comunicación; y Competencias basadas en las habilidades propias para el desarrollo del comportamiento humano en el proceso negociador y el desarrollo de valores humanos que deben estar presentes y ser intrínsecos a la negociación.

- En la **Unidad 3 FASES Y TÉCNICAS DE UNA NEGOCIACIÓN** se profundiza en el proceso de negociación en cada una de sus fases, y en las técnicas más usadas en cada una de las etapas, así como en las tácticas de uso general. El conocimiento de cada una de las etapas y el uso de diferentes técnicas y tácticas nos proporcionará visión, criterios y flexibilidad para poder preparar la negociación, y conducir o reconducir la negociación en cada una de sus fases críticas para lograr los objetivos propuestos.

- **Unidad 4 LA NEGOCIACION INTERNACIONAL:** La negociación comercial en un entorno internacional es una negociación compleja, pues a los diferentes aspectos propios de toda negociación se le suman diferentes aspectos e influencias propias de la cultura de cada país (negociación intercultural), el entorno comercial y económico internacional, y la diferente legislación aplicable tanto internacional como local de cada país. Analizamos y descubrimos todos los elementos diferenciales que un negociador debe de tener en cuenta y que influyen en el proceso de negociación, así como las principales diferencias que existen entre diferentes países y culturas en los principales elementos que conforman la estructura de una negociación internacional: estrategias, comportamiento, protocolo, etc.

OBJETIVOS DIDÁCTICOS

Finalidad:

Con este programa formativo se pretende, que alumno (negociador) sea competente y desarrolle las habilidades, que le permitan en su ámbito laboral, profesional o personal realizar negociaciones de una manera profesional y efectiva, y así aumentar sus probabilidades de éxito y alcanzar los objetivos propios y de su organización, así como favorecer que sus oponentes o contrapartes queden satisfechos en relación a la negociación llevada a cabo.

Objetivos:

- Entendimiento de la negociación como un proceso de generación de valor y facilitador del cambio.
- Proporcionar un marco teórico y práctico para facilitar la transferencia de los conocimientos y las competencias adquiridas en diferentes contextos de negociación, incluido el Internacional.
- Comprensión de teorías, factores, principios, estrategias y tácticas que determinan el éxito en una negociación.
- Comprender la estructura del proceso de negociación
- Comprender y aplicar las diferentes dimensiones de la negociación en el proceso de negociación
- Aplicar un método de negociación efectiva cuyo resultado sea beneficioso para todas las partes
- Analizar los comportamientos de éxito en una negociación
- Activar y desarrollar aquellas competencias personales que son claves en situaciones colaborativas y competitivas

El programa académico obligatorio incorpora además del desarrollo de competencias específicas profesionales y académicas propias de la materia y área del curso, un programa complementario de contenidos que favorece el desarrollo de competencias generales instrumentales (resolución de problemas), personales (trabajo en equipo) y sistémicas (Liderazgo).

[DESTINATARIOS - PRECIO]

PRECIO

Precio oficial: 495 euros.

Precio becado: 350 euros (*)

Incluye acceso al Aula Virtual de la Plataforma y entrega de CD Rom con los contenidos a la finalización del curso (y su envío por correo postal).

(*) El Precio con beca, además de lo anterior, incluye la opción a la realización de las Prácticas en empresa. El "precio becado" es una medida de la UEMC y AULAFORMACION para favorecer la empleabilidad y la inserción laboral de sus alumnos.

Matrícula abierta todo el año.

Posibilidad de financiación para trabajadores de empresas a través de la gestión de la **Formación Bonificada**. Consultar.

DESTINATARIOS

Este Programa está diseñado específicamente para el desarrollo de competencias de personas en los ámbitos de la negociación, tanto personal como profesional.

Mandos con responsabilidades, como directivos y mandos intermedios (personal directivo)

Personal de las empresas que estén en contacto y mantengan relaciones con clientes y grupos de interés (proveedores, empleados, partner, accionistas, administraciones públicas,...)

Personas que tienen que mediar, intermediar, o representar intereses de terceras partes.

Cualquier persona interesada en la dirección y gestión de personas, de equipos de personas y de organizaciones.

▪ Requisitos de acceso al curso y al diploma universitario: ninguno. No se requiere titulación alguna.

[PROGRAMA]

PROGRAMA

Duración 200 horas (8 ECTS)

Matrícula abierta todo el año

Programa a desarrollar en el plazo máximo de 3 meses. En el caso de programa con prácticas se amplía a 6 meses.

A) BLOQUE DE COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

MODULO INTRODUCTORIO: INTELIGENCIA EMOCIONAL

INTELIGENCIA EMOCIONAL: desarrollo y entrenamiento en el control de las emociones y de las habilidades emocionales

1. Introducción
 2. Inteligencia
 3. Las emociones
 4. Aspectos fisiológicos de las emociones
 5. Inteligencia emocional: las emociones
 6. Características de la mente emocional
 7. La inteligencia emocional en la empresa
 - 7.1. la inteligencia emocional en la empresa
 - 7.2. La aplicación práctica: casos empresariales
 8. La inteligencia emocional según la Teoría de Daniel Goleman
 9. Cómo mejorar la inteligencia emocional
 - 9.1. Mejorar la inteligencia emocional
 - 9.2. Afrontar las críticas
 - 9.3. Expresión de molestias y disgustos
 - 9.4. Expresión facial
 - 9.5. Expresión de agrado y afecto
 - 9.6. Hacer y recibir cumplidos
 - 9.7. Comportamiento de la mirada
 - 9.8. Las sonrisas
 10. Los sentimientos en la comunicación

Taller de trabajo: La ventana de Johari. Auto-cuestionario: ¿Cómo te comunicas?
 11. Las etapas del desarrollo emocional
 - 11.1. La teoría del desarrollo cognitivo (en los niños)
 - 11.2. La teoría del desarrollo moral
- Anexo 1. La regulación de las emociones en el cerebro
Anexo 2. Las hipótesis del pensamiento afectivo: diferencia entre sentimientos y pensamientos. Leyes de la emoción.

MODULO DE NEGOCIACION:

UNIDAD 1. EL MARCO DE UNA NEGOCIACIÓN

TEMA 1: LA DIMENSIÓN HUMANA DEL CONFLICTO Y DE LA NEGOCIACIÓN

- 1.1. El Origen: La discrepancia entre personas.

- 1.2. La reacción humana ante las discrepancias
- 1.3. El conflicto y su estructura
- 1.4. Soluciones al conflicto
 - 1.4.1. El comportamiento de las partes en el conflicto: respuestas y flexibilidad
 - 1.4.2. Tipos de soluciones
 - 1.4.2.1. Soluciones de suma cero
 - 1.4.2.2. Soluciones de suma distintas a cero

TEMA 2: LA DIMENSIÓN ESTRATÉGICA DE LA NEGOCIACION

- 2.1. Delimitación conceptual y tipos de negociación
- 2.2. Análisis estratégico de la negociación
- 2.3. Diagnóstico de la negociación: dimensiones de la negociación
 - 2.3.1. Dimensión Relaciones
 - 2.3.2. Dimensión Conflicto
 - 2.3.3. Dimensión Beneficios
 - 2.3.4. Dimensión Autoridad
 - 2.3.5. Dimensión Coaliciones
 - 2.3.6. Dimensión Conexiones
- 2.4. Planificación estratégica de una negociación
- 2.5. Paradigmas de la negociación
 - 2.5.1. Negociación distributiva
 - 2.5.2. Negociación integrativa
 - 2.5.3. Negociación desplazada
- 2.6. La elección de una estrategia de negociación
 - 2.6.1. Factores que determinan la estrategia
 - 2.6.2. Modelo de estrategias de negociación
 - 2.6.2.1. Estrategia de evitación: perder-perder
 - 2.6.2.2. Estrategia de adaptación: perder para ganar
 - 2.6.2.3. Estrategia Competitiva: ganar para perder
 - 2.6.2.4. Estrategia Cooperativa o de colaboración: ganar-ganar
 - 2.6.2.5. Estrategia de Compromiso: partirse la diferencia

TEMA 3: LA DIMENSIÓN OPERATIVA DE LA NEGOCIACIÓN EFECTIVA

- 3.1. La negociación tradicional: estilo de negociación posicional
 - 3.1.1. Negociar posiciones
 - 3.1.2. Estilos de negociación tradicional por posiciones: duras y blandas
 - 3.1.3. Cómo gestionar una negociación posicional: Margen de negociación y Mejor alternativa posible a un acuerdo negociado (MAPAN)
- 3.2. La negociación efectiva: estilo de negociación integrativa
- 3.3. Condiciones previas para una negociación
- 3.4. Método y componentes básicos de una negociación efectiva
- 3.5. Principios básicos de una negociación efectiva
- 3.6. Fases críticas de una negociación
 - 3.6.1. Preparación
 - 3.6.1.1. Análisis
 - 3.6.1.2. Planificación
 - 3.6.2. Desarrollo
 - 3.6.2.1. Exploración

3.6.2.2. Debate

3.6.2.3. Cierre

3.7. El negociador

3.7.1. El factor humano en la negociación

3.7.2. El perfil negociador

3.7.3. Tipos de negociadores

3.7.4. ¿Conoces tu estilo de negociación?: Modelo de Thomas y Kilmann

Anexo. Tarea: Conoce tu estilo de negociación: auto-cuestionario

CASO PRÁCTICO 1. DIFERENCIAS ENTRE NEGOCIACIÓN POSICIONAL Y NEGOCIACIÓN EFECTIVA.

Comparativa en dos situaciones simuladas de negociación comercial en entrevistas entre vendedor y comprador.

CASO PRÁCTICO 2. ANÁLISIS DE SITUACIONES REALES DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Exposición de dos casos prácticos reales.

UNIDAD 2. COMPETENCIAS Y HABILIDADES EN LA GESTIÓN DE UNA NEGOCIACIÓN

TEMA 1: GESTIÓN EMOCIONAL Y DESARROLLO DE COMPETENCIAS

1.1. Las emociones

1.2. Tipos de emociones

1.3. Gestión de las emociones en una negociación

1.3.1. Competencia Intrapersonal

1.3.1.1. Conciencia de uno mismo

1.3.1.2. Autogestión

1.3.2. Competencias sociales

1.3.2.1. Conciencia social

1.3.2.2. Gestión de las relaciones

TEMA 2: HABILIDADES DEL COMPORTAMIENTO PARA LA NEGOCIACIÓN

2.1. Estado Emocional

2.2. Comunicación

2.3. Habilidades comunicacionales básicas

2.4. Habilidades comunicacionales estratégicas

2.5. El Lenguaje y uso de la palabra

2.6. La asertividad

TEMA 3: PROCESOS Y VALORES HUMANOS PARA LA NEGOCIACION

3.1 Procesos humanos del comportamiento negociador

3.2. Valores humanos

EJERCICIOS INTERACTIVOS DE COMPRESIÓN Y RECAPITULACION

UNIDAD 3. FASES Y TÉCNICAS DE UNA NEGOCIACIÓN

TEMA 1: PREPARACIÓN

- 1.1. La preparación del Plan negociador
- 1.2. Conocer la propia oferta
- 1.3. Conocer a la otra parte
- 1.4. Objetivo de la negociación: Método G.P.T

TEMA 2: DESARROLLO

- 2.1. Consideraciones generales
- 2.2. Presentación de la oferta inicial
- 2.3. Discusión
- 2.4. Centrarse en los intereses
- 2.5. Argumentos y objeciones
- 2.6. Criterios objetivos
- 2.7. Flexibilidad y creatividad
- 2.8. Concesiones
- 2.9. Bloqueos en la negociación

TEMA 3: CIERRE Y ACUERDO

- 3.1. Paquete de Acuerdo
- 3.2. El Cierre
- 3.3. El Acuerdo
- 3.4. Éxito de una negociación

TEMA 4: TÉCNICAS

- 4.1. Control del proceso de negociación
- 4.2. Técnicas y tácticas
 - 4.2.1. Tipos de tácticas: directas, persuasivas, agresivas, desleales y contramedidas
 - 4.2.2. Cómo hacer prevalecer el propio punto de vista
 - 4.2.3. Cómo reducir la resistencia al cambio
 - 4.2.4. Técnicas de persuasión
 - 4.2.5. Maniobras desestabilizadoras
 - 4.2.6. Maniobras coercitivas
 - 4.2.7. Tácticas de la última oferta
 - 4.2.8. Formulación de desacuerdos
 - 4.2.9. Recursos de la conversación
 - 4.2.10. Avanzar la propuesta
 - 4.2.11. Evasivas
 - 4.2.12. Tácticas para causar sorpresa
 - 4.2.13. Cómo responder a irritación
 - 4.2.14. Gestos personales
 - 4.2.15. Otras tácticas
- 4.3. Consejos
 - 4.3.1. Lo que nunca se debe hacer
 - 4.3.2. Formulación de preguntas
 - 4.3.3. Los errores más comunes

4.4. La mediación como alternativa a la negociación

TAREAS Y EJERCICIOS DE RECAPITULACIÓN

Tarea Práctica. Esquema del proceso de negociación
Ejercicios interactivos de recapitulación.

UNIDAD 4. LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

TEMA 1: LA NEGOCIACION INTERNACIONAL

- 1.1. Principios para facilitar la negociación internacional
- 1.2. Diferencias entre negociación nacional e internacional: diferencias Entorno País
 - 1.2.1. Diferencias basadas en el entorno comercial
 - 1.2.2. Diferencias basadas en el entorno cultural-político - legal
 - 1.2.3. Diferencias basadas en el entorno económico
- 1.3. Proceso de negociación internacional
 - 1.3.1. Toma de contacto
 - 1.3.2. La Preparación
 - 1.3.3. El encuentro
 - 1.3.4. La Propuesta u oferta inicial
 - 1.3.5. La Discusión
 - 1.3.6. El Cierre
- 1.4. Factores críticos o Dimensiones en la negociación internacional
 - 1.4.1. Distancia al poder / Jerarquía
 - 1.4.2. Relaciones personales / profesionales
 - 1.4.3. Confrontación / cooperación
 - 1.4.4. Administración del tiempo
 - 1.4.5. Compromisos verbales y escritos
- 1.5. Estilos de negociación internacional por continentes y países
 - 1.5.1. Europa
 - 1.5.2. América
 - 1.5.3. Asia
 - 1.5.4. Africa
 - 1.5.5. Oceanía (Australia)

TEMA 2: INFLUENCIA DE LOS ASPECTOS CULTURALES EN LA NEGOCIACION INTERNACIONAL

- 2.1. Diversidad cultural internacional
 - 2.1.1. Contexto cultural: culturas de alto y bajo contexto
 - 2.1.2. Lenguaje verbal
 - 2.1.3. Lenguaje no verbal
 - 2.1.4. La Religión
 - 2.1.5. Los valores y costumbres
 - 2.1.6. Elementos materiales
 - 2.1.7. La estética
- 2.2. Marco de referencia: Modelos culturales y dimensiones de la negociación internacional

2.2.1. Diferencias culturales investigadas por Hofstede: Distancia al poder; manejo de la incertidumbre; individualismo/colectivismo; masculinidad/feminidad

2.2.2 Dimensiones culturales de Salomón Schwartz: Tradición - Autonomía;

Jerarquía- Igualdad; Destreza - Armonía

2.2.3. Encuesta de valores mundiales de Inglehart

2.2.4. The Glob Program

2.3. Inteligencia y competencial cultural del negociador

2.4. Reducción del riesgo cultural

2.4.1. Uso de intérpretes

2.4.2. Programas de asimilación cultural

2.4.3. Protocolo en los negocios internacionales

2.5. Análisis local de aspectos culturales en diferentes zonas geográficas mundiales

2.5.1. Características especiales del proceso de negociación según culturas

2.5.2. Características del protocolo en la negociación intercultural según culturas

TEMA 3: DOCUMENTOS Y CONTRATOS EN LOS ACUERDOS INTERNACIONALES

3.1. Características de los Contratos internacionales

3.2. Principios y cláusulas generales de la contratación internacional

3.3. Clases de contratos internacionales

3.4. La intermediación comercial en los mercados exteriores: figuras y modalidades de contratación

3.4.1. El contrato de agencia internacional

3.4.2. El contrato de distribución internacional

3.5. La selección de intermediarios comerciales

3.6. La negociación de las condiciones del acuerdo en la intermediación comercial internacional

Anexo. Lectura complementaria "INCOTERMS 2010"

CASOS PRACTICOS

B) BLOQUE DE COMPETENCIAS GENÉRICAS:

MODULO I. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y TRABAJO EN EQUIPO

Unidad 1. Resolución de Conflictos

Unidad 2. Trabajo en equipo

MODULO II. TÉCNICAS DE MOTIVACIÓN DE EQUIPOS Y AUTOMOTIVACIÓN

Unidad 1. La importancia de la motivación

Unidad 2. Modelos motivacionales

Unidad 3. Técnicas de motivación

Unidad 4. El poder de la motivación

C) BLOQUE DE COMPETENCIAS PERSONALES -Opcional (*)-

(*) Complemento del Programa, para quienes realicen prácticas no laborales

TEMA 1. MARCA PERSONAL Y BÚSQUEDA DE EMPLEO (Voluntario)

1. Contexto de la Marca Personal: ¿Por qué es necesario crear una Marca Personal?
2. Personal Branding
3. El marketing personal
4. El auto-conocimiento: Conócete a ti mismo
5. Análisis externo: el mercado laboral y la intermediación laboral
6. Diagnóstico: Posicionamiento. Mi perfil profesional
7. El Plan de acción
8. La creación de Marca Personal. 2.0. La identidad digital y reputación 2.0.
9. La visibilidad y comunicación de la marca. Networking
10. El proceso de selección de personal. Reclutamiento 2.0.
11. Estrategias de búsqueda de empleo
12. Herramientas 2.0. para crear marca y buscar empleo
13. La gestión de la Reputación Online
14. Ejemplos de casos prácticos: marca personal y estrategias de empleabilidad
15. Taller práctico. Plan de acción: construye y planifica tu propia Marca Personal y desarrolla tu propio Personal Marketing Plan para la búsqueda de empleo

TEMA 2. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES (Obligatorio)

1. Conceptos básicos sobre seguridad y salud en el trabajo
2. Riesgos generales y su prevención
3. Elementos básicos de gestión de la prevención de riesgos

(*) El programa incluye ejercicios y tareas evaluables por parte de los tutores-profesores, así como cuestionarios de evaluación tipo test

[PROFESORADO]

PROFESORADO

En este Curso Universitario de especialización ponemos a disposición tutores cualificados, con titulaciones universitarias de grado superior con una amplia formación acreditada en el mundo de la gestión de los recursos humanos, la negociación comercial, y con una sólida y amplia experiencia en :

- la gestión de personas
- la resolución de conflictos
- la planificación
- la dinamización de equipos de trabajo
- la consultoría y formación
- la aplicación de técnicas y herramientas utilizadas en el área de conocimiento.

METODOLOGÍA

Este curso se imparte en la modalidad a distancia bajo **metodología de aprendizaje E-Learning**.

El Modelo de formación a distancia está basado en una combinación de una acción tutorial constante por parte del equipo docente y un autoaprendizaje basado en el empleo de recursos didácticos multimedia e interactivos.

La **acción tutorial** se desarrollará completamente a través del Aula Virtual de la Plataforma de aulaformacion.

El aula virtual también será el depositario de cuantas entregas se realicen de los contenidos teórico-prácticos del curso y de otra documentación complementaria (legislación, artículos,...) y de otros recursos informativos y de asesoramiento. Por ello, es necesario conectarse al Aula Virtual y realizar el seguimiento para el buen aprovechamiento del curso.

La formación a distancia se basa en un modelo de formación que no requiere la presencia física del alumno en una clase o centro de formación tradicional, lo que permite compatibilizar el aprendizaje con otras actividades, lo que le caracteriza por una gran flexibilidad en el desarrollo del curso. El alumno es quien establece sus horarios, el ritmo y el lugar de realización del curso, aunque dentro del Plan de Trabajo establecido. Por otro lado, se trata de un tipo de aprendizaje con un alto componente de autonomía que requiere la autoexigencia por parte del alumno y una buena planificación.

El autoaprendizaje es necesario a través del estudio y el trabajo individual.

MATERIAL DIDÁCTICO

Para ayudar al alumno, además de la acción tutorial, se pone a su disposición un material didáctico con una alta calidad formativa. Este material didáctico, se pone a disposición del alumno a través del aula virtual donde además del contenido teórico práctico en formato multimedia e interactivo se encontrará con otro material complementario, foros de discusión, talleres y tareas, módulos resumen y de ejercicios en formato multimedia e interactivo, y los test de evaluación.

La **matrícula incluye**: acceso al Aula Virtual de la Plataforma y entrega de CD Rom con los contenidos a la finalización (y su envío por correo postal).

EVALUACIÓN

Para la obtención del Certificado del curso será necesario superar las tareas propuestas satisfactoriamente y los test de las unidades didácticas respondiendo correctamente a un mínimo del 70% de las preguntas formuladas en cada test. Posibilidad de recuperación de las evaluaciones suspensas.

Cursos relacionados

Otros Cursos que pueden ser de tu interés en el área de la gestión empresarial:

- Experto en Sistemas de Gestión de la Seguridad alimentaria
- Experto en Gestión de la Calidad y Excelencia empresarial
- Experto en Gestión de Sistemas integrados: Calidad, Medioambiente y Prevención
- Experto en Gestión medioambiental
- Experto en Community Manager y Social Media
- Técnico superior en Gestión Económico administrativa
- Técnico en Sistemas de Gestión de la Calidad ISO 9001
- Técnico en Sistemas de Gestión Medioambiental ISO 14001
- Técnico en Sistemas de Gestión de la Salud y Seguridad Laboral
- Técnico en Gestión de la Seguridad de la información y de la Protección de datos
- Técnico en Empresa Digital: adaptación de la pyme al Entorno 2.0 y a nuevos Modelos de Negocio Digital
- Técnico en Community Manager
- Técnico en Gestión comercial de ventas
- Técnico en Dirección y gestión de Recursos humanos
- Técnico en Formación 2.0
- Técnico en Gestión contable y análisis económico
- Técnico en Facturación y Gestión de Riesgos
- Técnico en Ofimática
- Técnicas para mandos intermedios: mejora de procesos y solución de problemas
- Técnico en Marketing
- Técnico en Marketing Internacional

[QUIÉNES SOMOS]



Luis Tapia Aneas. Director de Aulaformacion

«La mente que se ensancha con una nueva idea, nunca vuelve a su dimensión original.» (Alvin Moscow)

La Escuela de Calidad y Formación Empresarial es una iniciativa promovida por AULAFORMACION como Centro colaborador de la Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC), y empresa especializada en la impartición de formación a distancia a través de metodologías e-learning. Compuesta de un grupo de profesionales en los ámbitos académico y empresarial, que tiene por misión la formación en nuevas profesiones emergentes en los ámbitos de la Calidad, la Gestión, y de la Innovación empresarial.

AULAFORMACION (Aula Formación Conocimiento e Innovación S.L.) es la empresa del Grupo PM Consultores especializada en la gestión de la formación y en la aplicación de las nuevas tecnologías de la información al sector del aprendizaje y de la educación.

Grupo PM Consultores www.pmconsultores.com es una firma especializada en la gestión de proyectos de valor añadido en las áreas de la Gestión y Organización empresarial.

AULAFORMACION tiene por misión ser su aliado en la Formación. Disponemos de conocimiento e innovación, que queremos transmitir a nuestros clientes, a través del aprendizaje y de la Formación Empresarial para generar competitividad, mejorar habilidades personales u desarrollar capacidades profesionales.

En AULAFORMACION ofrecemos a cada persona una solución especializada de formación a distancia para su futuro. Contribuimos a que todas las personas ejerzan su derecho a tener la posibilidad de formarse a lo largo de la vida, dentro y fuera del sistema educativo, con el fin de adquirir, actualizar, completar y ampliar sus capacidades, conocimientos, habilidades, aptitudes y competencias para su desarrollo personal y profesional.

La Escuela de Calidad y Formación Empresarial en la impartición de sus programas y cursos universitarios de especialización persigue la **formación en competencias** y la transformación y la **adaptación al cambio** de los diferentes perfiles profesionales, mediante la incorporación de nuevas tendencias de gestión y organización empresarial, y nuevas metodologías y herramientas.

Todos nuestros cursos están diseñados e impartidos por profesionales que trabajan en el sector de la Calidad, la Organización empresarial, la Consultoría y

la Formación Empresarial y se imparten en la modalidad a distancia bajo metodología de aprendizaje E-Learning, basada en una combinación de una acción tutorial constante y un autoaprendizaje basado en el empleo de recursos didácticos multimedia e interactivos.

En todo momento, el alumno en el seguimiento de la formación impartida contará con soporte y ayuda de personal cualificado, tanto en los aspectos académicos y formativos (tutorización), como de coordinación y gestión administrativa, como en el uso y aprovechamiento de los recursos y del material que se sigue e imparte en la plataforma e-Learning.

Por último la Escuela de Calidad y Formación empresarial como medida para potenciar la inserción e integración de sus alumnos al Mercado laboral complementa en sus programas formativos con la realización de **Prácticas en empresas**, con carácter voluntario. Aulaformación y la UEMC otorgan a todos aquellos que se matriculen en estos cursos con prácticas una beca de reducción de precio (precio becado).

