

¿Cómo manejar en la gestión de recursos humanos negociaciones complejas? (Últimas tendencias de negociación efectiva para el logro de objetivos con enfoque en neurociencias)

Justificación. En el mundo moderno, ya sea que se trate de organizaciones públicas o privadas, el entorno suele ser cada vez más cambiante y muchas veces conflictivo, lo que las lleva a enfrentar desafíos significativos que demandan, en especial de parte de sus unidades de recursos humanos, el fortalecimiento y desarrollo de competencias frente a negociaciones complejas, en aras de mejorar su productividad, la colaboración y la adaptabilidad.

No cabe duda que la negociación es una habilidad que todos debemos desarrollar, y los profesionales de RRHH no son la excepción. Ser capaz de negociar de manera efectiva nos permite resolver conflictos, llegar a acuerdos beneficiosos y construir relaciones de confianza dentro de la organización.

La gestión de recursos humanos frente a negociaciones complejas, tales como conflictos laborales, convenios colectivos y negociaciones con sindicatos, exige un enfoque estratégico basado en la escucha activa, la empatía, la neutralidad y la búsqueda de soluciones ganar-ganar. RR.HH. debe separar a las personas del problema, propiciando negociaciones efectivas que permitan resolver disputas de manera justa y equitativa, fomentando un entorno laboral saludable y productivo. Es por ello que, al emplear técnicas de negociación, los profesionales de RRHH pueden transformar conflictos en oportunidades de crecimiento y desarrollo tanto para los individuos como para la organización en general.

Dirigido a: Todas aquellas personas que les interese manejar los conceptos básicos y generales de la negociación efectiva, basado en la conceptualización de negociación primaria y la visión ganar-ganar, haciendo una comparación base PNL de la posición perfeccionista con la posición optimalista en el logro de objetivos.

Objetivo general: Capacitar a los participantes sobre cómo el uso de las mejores técnicas de negociación puede permitir el mejoramiento de su gestión como profesional en cualquier ámbito en donde se desarrolle y visualizando e identificando las posiciones propia y ajena de una negociación, para crear la visión ganar-ganar y logro de objetivos.

Objetivos específicos. Al final del taller el asistente podrá:

- Manejar mejor las relaciones interpersonales y la comunicación, más allá de los argumentos y posiciones; basa su efectividad en su carisma.
- Utilizar la estrategia que habitualmente le da mejores resultados, sin importar el caso particular.
- Plantear acuerdos beneficiosos, aunque puede perder de vista los intereses del otro en pos del logro de los propios objetivos.
- Manejar la comunicación en todos los aspectos, a fin de facilitar el contacto y el intercambio de ideas.
- Concentrarse en criterios objetivos y mostrar firmeza en sus planteamientos, pero también flexibilidad para analizar posiciones nuevas.
- Separar el problema de las personas, sin involucrarse emocionalmente, evitando problemas con la contra parte que puedan dificultar futuras negociaciones.

Metodología:

Exposición magistral, manejo de casos prácticos y alta participación de los asistentes para aplicar experiencias personales. Se utilizan técnicas de motivación a través de dinámicas de grupo enfocadas al tema.

Temario general:

La base conductual y la habilidad social como base de la negociación

- La base conductual y la habilidad social para la negociación.
- El autoconocimiento y el carácter del negociador.
- La visión del negociador perfeccionista.
- ¿Es cuestión de ganar-ganar?
- ¿Quién gana quien pierde?

Las conductas en la comunicación de negociaciones complejas

- Base de la comunicación efectiva como fundamento en la negociación.
- Conductas típicas en la comunicación.

Tendencias en las negociaciones complejas

- ¿Por qué se negocia? ¿Qué es negociar?
- Tipos y estilos de negociación.
- Como prepararse para negociar.
- Las anti técnicas de negociación.
- GANAR vs GANAR.
- El logro de los objetivos.

Estrategias para convencer y la persuasión

- ¿Qué es persuasión y qué implica?
- El efecto psicológico de las concesiones en negociación.

Cómo manejar conflictos

- ¿Qué es un conflicto?
- ¿Cómo se maneja?
- Herramientas y técnicas para el manejo del conflicto
- ¿Es provechoso el conflicto?
- Personas conflictivas y actitudes de manejo.

Perfil del Facilitador.

Consultor e Instructor Internacional certificado por el ICM de México (International Collections Manager). Catalogado como instructor No1 para América Latina del ICM en el 2011 y 2012. Instructor y Facilitador de la Cámara de Industrias de Costa Rica desde 2004. Charlista en Congresos internacionales Panamá, México, Guatemala Colombia. Contador, Administrador, asesor y estudios en andragogía Universitaria (Educación de adultos). 18 años como Capacitador, instructor y facilitador de alto nivel en varias Instituciones y empresas privadas nacionales e internacionales.

Certificados:

A cada participante que complete con éxito la actividad de capacitación se le hará entrega de un certificado de participación.

Modalidad: Mixta (virtual-sincrónica y presencial).

Duración: 16 horas (2 sesiones virtuales de 4 horas por la **plataforma ZOOM** más 8 horas presenciales)

Fechas. Sesiones virtuales: jueves 9 y miércoles 15 de abril, 2026, de 8:00 am a 12 m.
Sesión presencial: viernes 17 de abril, de 8:00 a. m. a 4:00 p. m., en el Costa Rica Tennis Club (Sabana Sur) u **otro lugar equivalente.**

Control de asistencia y certificados. A lo largo del taller se llevará el control de asistencia, de modo que al participante que complete con éxito el curso se le entrega un **certificado de participación.**

Precio por participante antes del IVA: ₡139.000.00 (Ciento treinta y nueve mil colones).

Precio por participante (IVA incluido): ₡ 141.780.00.

Incluye: acceso a la plataforma, material didáctico, certificado de participación y, el día presencial, incluye también derecho a parqueo, desayuno (a mitad de mañana) y almuerzo (a la 1pm).

Forma de pago: Se acepta forma de pago de gobierno. Realizar depósito en:

Cuenta IBAN Banco de Costa Rica, # **CR56015201001023706975**

Informes y reservaciones:

Central Telefónica: 2291-0546

E-mail: cidiconsultora@cidicr.com
www.cidicr.com

Reservaciones a más tardar el martes 7 de abril, 2026.

La apertura del curso está sujeta a la inscripción del cupo mínimo.