



Professional Certificate en
**COMUNICACIÓN EFECTIVA
Y NEGOCIACIÓN**

CURSO 1
LIDERAZGO PERSONAL Y COMUNICACIÓN

CURSO 2
NEGOCIACIÓN RELACIONAL

CURSO 3
NEGOCIACIÓN COMERCIAL



Curso

LIDERAZGO PERSONAL Y COMUNICACIÓN

El liderazgo personal es un fenómeno que se manifiesta a partir de traer a la conciencia, una serie de procesos íntimos, los que al ser observados, pueden desencadenar cambios y aprendizaje en las personas que mejoran su afectividad. El curso “Liderazgo Personal y Comunicación” ofrece la oportunidad de que los alumnos adquieran prácticas de conexión consigo mismo y con los demás, y que a través del auto-conocimiento puedan navegar en los distintos dominios (corporales, emocionales y lingüísticos), y paradigmas que rigen hoy día su comportamiento y sus hábitos.

OBJETIVOS

- Identificar el concepto de liderazgo según el modelo ontológico.
- Describir el concepto de inquietud según la descripción del proceso de observación.
- Reconocer el liderazgo usando el proceso de comunicación interno.
- Construir modelos del observador y la disonancia cognitiva respetando el proceso neurológico definido.
- Emplear los modelos del observador y la disonancia cognitiva respetando el proceso neurológico definido.
- Usar el modelo de comunicación respetando el proceso de escucha definido en la empresa.
- Aplicar el proceso de escucha según los lineamientos internos del líder definidos en la compañía.
- Aplicar el modelo de liderazgo, respetando los procesos de escucha activa definidos en la compañía.

METODOLOGÍA

El curso es 100% online asíncrono, i.e. no hay clases en vivo ni horarios. En la plataforma encontrarás cápsulas con contenido audiovisual, lecturas obligatorias, complementarias, y evaluaciones por cada unidad.

CONTENIDOS

- Introducción
- Inquietud y Estructura
- La Comunicación y sus niveles
- El modelo del observador ¿Cómo se forma la estructura?
- ¿Cómo se forma la estructura?
- Comunicación y Escucha
- Escucha y Liderazgo Personal
- Reflexiones Finales

PROFESOR



Rafael Sotil

Ingeniero Comercial, Master of Science in Finance y Diplomado en Evaluación de Proyectos Inmobiliarios, Universidad Adolfo Ibáñez. Actualmente, es profesor de la Universidad Adolfo Ibáñez en las áreas de Contabilidad y Finanzas en pregrado, y en el Master of Science in Finance y Magíster en Gestión Estratégica en postgrado. Además, es profesor de Contabilidad y Finanzas para el departamento de Administración de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, así como de Contabilidad y Finanzas en postgrado de la misma casa de estudios (MBA y diplomados).



Curso **NEGOCIACIÓN RELACIONAL**

El curso entregará distinciones fundamentales para que los participantes fortalezcan sus habilidades en el ámbito de la negociación, poniendo énfasis en los siguientes aspectos:

- Contribuir a una ampliación del entendimiento de la negociación, enseñando un nuevo modelo conceptual.
- Desde el modelo propuesto, entender e identificar las instancias claves del proceso negociador.
- Desarrollar habilidades prácticas que faciliten el desempeño negociador.
- Descubrir que uno representa una parte fundamental en el resultado de una negociación, de manera de reconocer cuáles son las barreras internas que dificultan el logro del objetivo.

OBJETIVOS

- Identificar el rol de la cultura en cómo hemos aprendido a negociar
- Reconocer las emociones que me suceden al momento de negociar
- Identificar el rol del lenguaje en el desarrollo del proceso negociador
- Reconocer e identificar las habilidades fundamentales del negociador
- Identificar el proceso tradicional del escuchar; aprenderemos y entrenaremos una nueva forma
- Describir las etapas de anticipación y negociación
- Relacionar los conceptos de negociación con el proceso de toma de decisiones
- Aplicar los estilos de negociación en sus distintas interpretaciones para sistematizar el proceso de negociación

METODOLOGÍA

El curso es 100% online asíncrono, i.e. no hay clases en vivo ni horarios. En la plataforma encontrarás cápsulas con contenido audiovisual, lecturas obligatorias, complementarias, y evaluaciones por cada unidad.

CONTENIDOS

- Cultura y aprendizaje
- El Rol de las Emociones en la negociación
- El Rol del Lenguaje en la Negociación
- Habilidades de primer orden del Negociador
- Anticipación y Negociación
- Negociación y Decisiones
- Sistematización del Proceso de Negociación

PROFESOR



Carlos Sanhueza

MBA, Universidad Adolfo Ibáñez, DPA, Universidad Adolfo Ibáñez, Post diplomado en Biología del Conocimiento Instituto Matríztico del Doctor Humberto Maturana, Diplomado en Finanzas, Universidad de Chile. Diplomado en Análisis de Sistemas CIISA, Postgraduado en Evaluación de Proyectos (CEPE), Universidad de Chile. Administrador Público, Universidad de Chile.



Curso **NEGOCIACIÓN COMERCIAL**

En una sociedad cada vez más diversa, compleja y dinámica, las negociaciones se convierten en una competencia fundamental. La riqueza de nuestras relaciones y la propia definición de nuestros intereses, complementado con la adquisición de herramientas y métodos efectivos, nos permitirán conseguir acuerdos valiosos, constructivos y de largo plazo.

Sin embargo, suele ocurrir que la inseguridad y ansiedad dificultan el éxito de las negociaciones, por lo que debemos aprender a enfrentar estos problemas y aceptar el hecho de que no existen dos situaciones ni dos negociadores iguales, adaptándonos a esas diferencias de forma realista e inteligente y sin perder la ética ni el respeto propio. Solo se podrán reducir las inseguridades y la ansiedad si logramos complementar la reflexión con la práctica.

OBJETIVO

En la búsqueda de una nueva forma de interactuar con otros, ir más allá de lo teórico y transformar la experiencia en algo vivo que pueda permanecer en sus vidas incluso a nivel personal.

METODOLOGÍA

La metodología de UAI Online contempla clases en línea con diferentes elementos de aprendizaje individual que incluye controles por clase, lecturas, tareas y videos multimedia con el contenido del programa de estudio, por su parte, el aprendizaje colaborativo se fomenta a través de Foro de la Clases de discusión entre los participantes del curso.

El curso tiene una duración de 5 semanas para las clases online, que incluyen material de lectura obligatoria y lecturas complementarias, la participación en los Foro de la Clases y las actividades evaluativas a fin de desarrollar los conocimientos contemplados por el mismo.

CONTENIDOS

- Introducción y estilos de resolución de conflictos
- Intereses posiciones y alternativas
- Negociación distributiva y colaborativa
- La preparación para negociar y las habilidades para su éxito
- Habilidades emocionales en la negociación
- Habilidades Comunicacionales y escucha activa
- Habilidad relacional y Confianza
- Creatividad para mejorar opciones

PROFESOR



Sebastian Uriarte

Ph.D in Management
 Ph.D in Management, Universidad Adolfo Ibañez.
 MBA, Universidad Adolfo Ibañez, Chile, 2010.
 Ingeniería Civil Industrial, Universidad Adolfo Ibañez, 2000.
 Ha trabajado en empresas como Entel, donde fue Product Manager, y Laborum.com, donde fue Gerente de Marketing y Desarrollo. Adicionalmente ha emprendido en negocios de rubros Estética, Tecnología, Deporte, Audiencias Digitales y Radio.

Se incorporó a la Escuela de Negocios de la UAI en 2011, desempeñándose como profesor y coordinador del Taller Introducción a los Negocios y Taller de Emprendimiento.