

## CURSO CNS LEVEL I - FUNDAMENTAL NEGOTIATION

### Certificación:

- Certificado de Asistencia EUD
- CNS Level I: Fundamental al aprobar examen internacional.

### Duración:

16 Horas / 2 días

### Unidades de Desarrollo:

16 PDU's por el PMI®.

### Tipo de Curso:

Presencial / Online

### Idioma:

Español

## CONTACTO

### Fundación de Egresados de la Universidad Distrital

#### Bogotá D.C. / Colombia

Cr. 20 # 32 A - 45

PBX: 7561133

[info@egresadosudistrital.edu.co](mailto:info@egresadosudistrital.edu.co)

#### Medellín

Centro Emp. Ciudad del Río

Cra 48 No 20-114 Torre 2

Oficina 924

Teléfono: (4) 560 7740

[infomed@egresadosUdistrital.edu.co](mailto:infomed@egresadosUdistrital.edu.co)

### Correo Electrónico

[info@egresadosudistrital.edu.co](mailto:info@egresadosudistrital.edu.co)

### Más Información

[www.egresadosudistrital.edu.co](http://www.egresadosudistrital.edu.co)

## CONTENIDO TEMÁTICO

### Conceptos Básicos del Sistema

- o Visión General de nuestra Mentalidad
- o Descripción del Programa del CNI
- o La habilidad de decir "No"
- o La Necesidad
  - Los Peligros de la Necesidad
  - Eliminar la Necesidad
  - Controlando la Necesidad
- o Mentalidad cerrada Vs Mentalidad de Crecimiento

### Conductas de negociación

- o Preguntas
- o Nutrir
- o Revertir
- o El 3+
- o Conectar
- o Estar menos "OK"
- o Strip Lines

### Estructura del Sistema

- o Misión y Propósito
  - Sobre la Misión y el Propósito
  - Creación de la M&P
  - Utilizándolos
- o Visión y Dolor
- o Presupuesto de Negociación
  - El Tiempo y la Energía en el Presupuesto
  - El Dinero y las Emociones en el Presupuesto
- o Agenda de Negociación
  - Preparación de la Agenda
  - Temas Opcionales de la Agenda
  - Deseos y lo que pasa después
- o Checklist y Registros (Logs)

### Negociación en Tiempos difíciles.

- o Las negociaciones en los nuevos escenarios durante y post - pandemia.