

CREA CURSO EN TECNICAS DE NEGOCIACION EFECTIVA.

SANTIAGO, 22.12.14 14150 .

VISTOS: El D.F.L. N°149 de 1981, del Ministerio de Educación, la Resolución N°841 de 1988, Resolución N°1025 de 2006 y la Resolución N°1600 de 2008 de la Contraloría General de la República.

RESUELVO:

1. **CRÉASE** el Curso en Técnicas de Negociación Efectiva, a cargo del Centro de Capacitación Industrial (CAI), perteneciente a la Facultad de Ingeniería.
2. El curso está dirigido a Profesionales y Técnicos del área de venta, cobranzas y administración.
3. El curso tiene una duración de 30 horas cronológicas, modalidad presencial y consta de los siguientes módulos:

	MODULOS	HORAS
1)	Introducción a la negociación efectiva.	2
2)	Tipos de negociación.	3
3)	Mi Yo negociador.	3
4)	Conocer al oponente.	3
5)	Preparación de la Negociación.	4
6)	Negociando.	3
7)	Técnicas de Comunicación para la negociación.	4
8)	Cierre de la negociación.	2
9)	Aprender de la experiencia.	3
10)	Negociación eficaz o plan de mejora.	3
	Total	30

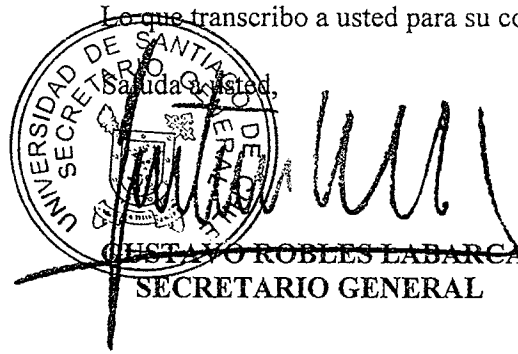
4. Requisitos Generales de Ingreso: Conocer su puesto de trabajo y la orgánica de la empresa.

5. Sistema de Evaluación: Las calificaciones se expresarán en una escala de 1.0 a 7.0, siendo requisito para aprobar el tener una nota igual o superior a 4.0 y un porcentaje de asistencia de 75% en una escala de 0 a 100%.

ANÓTESE Y COMUNÍQUESE,

JUAN CARLOS ESPINOZA RAMIREZ, Decano Facultad de Ingeniería.

Lo que transcribo a usted para su conocimiento.



JER/RBS/mcs

Distribución:

- 1. Facultad de Ingeniería
- 1. Centro de Capacitación Industrial CAI
- 1. Dirección de Pregrado- VRA
- 1. Registro Académico
- 1. Capacitación Usach
- 1. Recaudación Matrícula
- 2. Oficina de Partes
- 1. Archivo Central.