

LAS UNIDADES SE COMPONEN DE LOS SIGUIENTES ELEMENTOS DIDÁCTICOS

- Vídeo-clases de una duración aproximada de 1 hora por tema, impartidas por los profesores internacionales del programa.
- Lecturas obligatorias y complementarias.
- Diversos ejercicios y actividades prácticas por tema.
- Cuestionario de repaso de cada tema.
- Trabajo final en cada módulo.
- Intervenciones en el foro virtual.

El programa es compatible con las ocupaciones personales y profesionales de los alumnos, si bien es un programa exigente que requiere esfuerzo y dedicación.

GUÍA DE INSCRIPCIÓN



ENTREVISTA CON EL DIRECTOR (A) DEL PROGRAMA



COMPLETA LA SOLICITUD DE ADMISIÓN



ENTREGA EN SECRETARÍA (F-205)

ESCUELA DE NEGOCIOS E INGENIERÍA

MAESTRÍA EN PERFILACIÓN DE LA PERSONALIDAD, NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN

MENTES BRILLANTES PARA GUATEMALA Y EL MUNDO

ACÉRCATE AL EQUIPO DE ADMISIONES



Directo: 2368-8410
admisiones@uvg.edu.gt



PBX: 2507-1500 www.uvg.edu.gt

UVGMASTERS

UVG | Universidad del Valle de Guatemala

EXCELENCIA QUE TRASCIENDE

En la negociación es imprescindible entender que no todos somos iguales, que la tendencia de comportamiento de una persona está regida por sus rasgos de personalidad. Conocer estos rasgos y aplicarlos para negociar y persuadir será la herramienta definitiva para un directivo efectivo.

Este programa busca que sus egresados apliquen en el ámbito empresarial herramientas procedentes del ámbito de la investigación criminal que, unidas a los conocimientos teóricos y prácticos sobre negociación y persuasión, ofrecerán al alumno una visión novedosa y totalmente aplicada a la negociación empresarial, al ámbito forense, investigación y gestión pública.

OBJETIVO

Que el alumno domine los ciclos “Perfilación-persuasión” y “Perfilación-mediación”. Ciclos que inician con el análisis de la persona con quien se va a interactuar para obtener una perfilación de su personalidad a través de indicadores indirectos, es decir, mediante el análisis de su conducta y/o indicios de conducta. Finalmente, se realizará un análisis de los resultados obtenidos que retroalimentará ese proceso negociador y servirá de proceso de mejora para los siguientes.

UN MASTER DE LA DEL VALLE

PIENSA
ANALIZA
SOLUCIONA

- Aplicación de las teorías administrativas
- Trabajo en equipo
- Liderazgo
- Gerencia

PLAN DE ESTUDIOS

- Módulo 1.** Herramientas virtuales
- Módulo 2.** Análisis de personalidad. Teorías de Rasgo
- Módulo 3.** Personalidad y Comportamiento
- Módulo 4.** Perfilado Indirecto de Personalidad El Comportamiento No Verbal
- Módulo 5.** Perfilado Indirecto de Personalidad a través del Comportamiento Gráfico y Lingüístico

NEGOCIACIÓN Y PERSUASIÓN

- Módulo 6.** El Proceso de Negociación
- Módulo 7.** La Entrevista de Negociación
- Módulo 8.** Detección de la Mentira
- Módulo 9.** Influencia y Persuasión
- Módulo 10.** Trabajo Final Negociación

MEDIACIÓN

- Módulo 11.** Métodos Alternativos de Resolución de Conflictos desde lo Legal
- Módulo 12.** Metodología para una Mediación y Conciliación Efectiva y Trabajo Final de Mediación

DIRIGIDO A

- Directores del área comercial
- Directores y personal relacionado con compras
- Profesionales del mundo de la empresa y los recursos humanos
- Profesionales del ámbito de la comunicación institucional que pretendan ofrecer un mejor servicio a sus clientes asesorándoles desde un conocimiento riguroso
- Profesionales relacionados con la atención al cliente
- Personas que tengan que gestionar y dirigir equipos
- Todo aquel que desee potenciar su capacidad de comunicación y mejorar las relaciones sociales y personales y disponga de una titulación universitaria
- Funcionarios del sector justicia relacionados con el ámbito del manejo de demandas

Directora
MBA. Floridalma Correa
maenrrhh@uvg.edu.gt
PBX: 2507-1500 ext. 21547 / 21558 / 21393