ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Conversaciones de Petición y Negociación en el Día a Día

6 ECTS | 150 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con el Curso de Formación Permanente en Conversaciones de Petición y Negociación en el Día a Día de ICUFOR y transforma tu manera de comunicarte en todos los ámbitos de tu vida. Vivimos inmersos en un constante intercambio de peticiones y negociaciones, desde el entorno laboral hasta las relaciones familiares, y dominar estas conversaciones marca la diferencia entre relaciones saludables y conflictos evitables. Este programa te proporciona las claves para expresar tus necesidades con claridad y alcanzar acuerdos beneficiosos para todas las partes.

A lo largo de la formación, profundizarás en los fundamentos de la comunicación humana, los modelos teóricos de negociación como el Proyecto Harvard, y desarrollarás competencias esenciales como la asertividad y la inteligencia emocional.

Duración
150 horas

Créditos
6 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos de la comunicación humana y la dinámica conversacional, identificando los componentes verbales, paraverbales y no verbales que intervienen en toda interacción interpersonal.

Desarrollar la competencia asertiva en la formulación de peticiones y en la gestión de las respuestas recibidas, aplicando técnicas específicas que favorezcan una comunicación clara, directa y respetuosa.

Diseñar la preparación y planificación estratégica de conversaciones de petición y negociación, elaborando guiones flexibles que integren objetivos, alternativas y anticipación de objeciones.

Conocer la naturaleza, tipología y estructura de la petición como acto comunicativo, diferenciando entre pedir, exigir, suplicar y manipular.

Dominar los principales modelos teóricos de negociación y sus conceptos clave, distinguiendo los estilos negociadores y su adecuación según el contexto y el tipo de relación.

Aplicar técnicas de persuasión ética, construcción de acuerdos integradores y cierre de compromisos, utilizando estrategias de apertura, indagación y concesión adaptadas a negociaciones cotidianas.

Objetivos del curso

Gestionar las emociones propias y ajenas durante conversaciones de petición y negociación, incorporando herramientas de autoconciencia, autorregulación y empatía para el manejo de bloqueos, conflictos y situaciones de alta carga emocional.

Implementar las competencias adquiridas en los ámbitos profesional, familiar y social, desarrollando un plan personal de mejora continua sustentado en la autoevaluación, el análisis de casos prácticos y la reflexión ética.

Temario

01 Fundamentos de la comunicación humana y la dinámica conversacional

1.1. El papel de la conversación como herramienta fundamental de relación interpersonal
1.2. Modelos teóricos de la comunicación aplicados a las interacciones cotidianas
1.3. Componentes verbales, paraverbales y no verbales de la conversación
1.4. Barreras y facilitadores de la comunicación efectiva en contextos cotidianos
1.5. La escucha activa como base de toda conversación productiva

02 El acto conversacional de pedir: marco conceptual y tipología

2.1. Definición y naturaleza de la petición como acto comunicativo diferenciado
2.2. Tipología de las peticiones en la vida cotidiana
2.3. Factores psicológicos que dificultan el acto de pedir
2.4. Estructura de una petición efectiva: elementos imprescindibles para su formulación
2.5. Diferencias fundamentales entre pedir, exigir, suplicar y manipular
2.6. El derecho a pedir y el derecho a recibir una negativa como pilares relacionales

Temario

03 Estilos comunicativos y asertividad en las conversaciones de petición

3.1. Caracterización de los estilos comunicativos: pasivo, agresivo, pasivo-agresivo y asertivo
3.2. La asertividad como competencia clave para pedir y negociar con eficacia
3.3. Técnicas asertivas para formular peticiones claras, directas y respetuosas
3.4. Cómo responder asertivamente ante la negativa o la resistencia del interlocutor
3.5. Desarrollo progresivo de la competencia asertiva mediante práctica deliberada y reflexión

04 La gestión de la respuesta: aceptar, declinar y reformular peticiones

4.1. La posición del receptor en las conversaciones de petición
4.2. Evaluar peticiones recibidas: criterios para la toma de decisiones
4.3. El arte de declinar peticiones sin dañar la relación
4.4. Aceptar peticiones de forma consciente, comprometida y con claridad de condiciones

Temario

05 Fundamentos teóricos de la negociación aplicados a la vida diaria

5.1. Concepto y naturaleza de la negociación en contextos cotidianos
5.2. Principales modelos y enfoques teóricos de negociación
5.3. Conceptos clave: BATNA, ZOPA, punto de reserva y valor de anclaje
5.4. Estilos de negociación y su adecuación según el contexto y la relación
5.5. Principios éticos de la negociación en las relaciones interpersonales

Temario

06 Preparación y planificación estratégica de conversaciones de petición y negociación

6.1. La importancia de la preparación previa como factor determinante del éxito conversacional
6.2. Análisis del contexto situacional y de la relación con el interlocutor
6.3. Definición de objetivos, intereses y necesidades propias
6.4. Anticipación de los intereses, necesidades y posibles objeciones del interlocutor
6.5. Diseño de alternativas y opciones de acuerdo mutuamente beneficiosas
6.6. Elaboración de un guion conversacional flexible y adaptable al desarrollo del diálogo
6.7. Preparación emocional y gestión de la ansiedad anticipatoria ante conversaciones difíciles

Temario

07 Técnicas y estrategias clave en la negociación cotidiana

7.1. Técnicas de apertura de la conversación negociadora
7.2. La exploración de los intereses y las necesidades del interlocutor mediante la escucha y la indagación
7.3. Estrategias de construcción de acuerdos integradores y de valor compartido
7.4. Técnicas de persuasión ética y argumentación efectiva
7.5. Gestión de las dinámicas de poder y las asimetrías en la conversación negociadora
7.6. Manejo del silencio, las pausas y el ritmo como elementos estratégicos de la conversación
7.7. Técnicas de cierre de acuerdos y establecimiento de compromisos claros
7.8. Errores frecuentes en la negociación cotidiana y cómo evitarlos

Temario

08 Inteligencia emocional y gestión de las emociones en conversaciones de petición y negociación

8.1. El papel de las emociones en los procesos de petición y negociación
8.2. Autoconciencia emocional: identificación y comprensión de las propias emociones
8.3. Autorregulación emocional durante el desarrollo de la conversación
8.4. Empatía y reconocimiento de las emociones del interlocutor
8.5. Gestión de las reacciones defensivas propias y ajenas durante la conversación
8.6. Desarrollo de la resiliencia conversacional ante la frustración, el rechazo y el fracaso negociador

Temario

09 Conversaciones de petición y negociación en el ámbito profesional y organizacional

9.1. Características específicas de las peticiones y negociaciones en el entorno laboral
9.2. Negociación con superiores jerárquicos: peticiones de recursos, condiciones y reconocimiento
9.3. Negociación entre iguales: coordinación, distribución de tareas y resolución de desacuerdos en equipos de trabajo
9.4. Negociación con colaboradores y personas a cargo
9.5. Conversaciones de negociación con clientes, proveedores y agentes externos
9.6. Peticiones y negociaciones en contextos de teletrabajo y comunicación digital
9.7. Gestión de la diversidad cultural en negociaciones profesionales e interculturales

Temario

10 Conversaciones de petición y negociación en el ámbito personal, familiar y social

10.1. Particularidades de las peticiones y negociaciones en las relaciones personales
10.2. Negociación en la pareja: reparto de responsabilidades, decisiones compartidas y gestión de diferencias
10.3. Conversaciones de petición y negociación en la crianza y la relación con los hijos
10.4. Negociación en relaciones familiares extensas: acuerdos sobre cuidados, responsabilidades compartidas y convivencia
10.5. Peticiones y negociaciones en el entorno vecinal y comunitario
10.6. Conversaciones de petición y negociación con profesionales y servicios: sanidad, educación y administración pública

Temario

11 Gestión de bloqueos, conflictos y conversaciones difíciles

11.1. Identificación de los principales tipos de bloqueo en conversaciones de petición y negociación
11.2. Estrategias para desbloquear conversaciones estancadas o improductivas
11.3. Manejo de tácticas manipuladoras y comportamientos desleales del interlocutor
11.4. Gestión de las conversaciones con alta carga emocional y riesgo de escalada conflictiva
11.5. Reparación de la relación tras una conversación conflictiva o fallida
11.6. Cuándo y cómo decidir no negociar: definición de límites personales y situaciones de renuncia estratégica

12 Integración práctica, autoevaluación y desarrollo de un estilo personal de petición y negociación

12.1. Autoevaluación del estilo personal de petición y negociación
12.2. Diseño de un plan personal de desarrollo de competencias conversacionales
12.3. Análisis de casos prácticos integradores
12.4. Reflexión final sobre la ética y la responsabilidad en las conversaciones de petición y negociación

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 6 créditos ECTS y 150 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06
Contenidos actualizados
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07
El curso, por escrito
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08
Autónomo, pero acompañado
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09
Enseñanza adaptada
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10
Estudio sencillo e intuitivo
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

