



INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA DEL DELITO: **Secuestro Extorsivo y Negociación**

Programa de la
Capacitación

PROGRAMA DE LA CAPACITACIÓN SECUESTRO EXTORSIVO Y NEGOCIACIÓN

El **secuestro extorsivo** es el delito que consiste en la privación ilegítima de la libertad de una persona con el fin de obtener beneficios por su rescate. Para realizar una negociación resolutiva durante un secuestro, **se requiere de la comprensión profunda del fenómeno del secuestro extorsivo**, incluyendo sus diferentes formas, las motivaciones de los secuestradores, las estrategias de negociación y las mejores prácticas para la resolución de casos.

El secuestro extorsivo es un **delito grave** que puede tener consecuencias devastadoras para las víctimas y sus familias. Este curso te brindará las herramientas y conocimientos necesarios para **afrontar este tipo de situaciones de la forma más eficaz posible**.

OBJETIVOS DE LA CAPACITACIÓN



- Reconocer el concepto general de secuestro extorsivo.
- Diferenciar distintos tipos de secuestros.
- Reconocer las diferencias entre secuestro y toma de rehenes.
- Conocer cómo está armada una banda secuestradora operativa.
- Reconocer los distintos integrantes y equipos.
- Aprender el arte de la negociación del secuestro extorsivo.
- Conceptualizar los rasgos paradigmáticos de toda negociación.
- Conceptualizar la sistemática de la escalera de Chris Voss.
- Conocer la indicación de pensamientos.



PLAN DE ESTUDIO



✓ Secuestro Extorsivo y Negociación

- Introducción conceptual y terminología.
- Secuestro y consecuencias personales, familiares y sociales.
- Afectación de la víctima.
- La etapa de cautiverio.
- Incertidumbre, desazón y riesgo de vida cierto.
- Tipos de secuestro y particularidades.
- Secuestros más conocidos, características y análisis.
- Trastienda de un secuestro.
- Perfil del secuestrador.
- Conformación de una banda de secuestradores.
- Conformación del grupo de tareas.
- Toma de rehenes.
- Síndrome de Estocolmo.
- El momento de la negociación.
- La negociación como arte.
- Equilibrio y teoría de los juegos.
- Las preguntas como arte.
- Anatomía de una negociación.

