



ADGD257PO

TÉCNICAS

DE

NEGOCIACIÓN

RELACIONES HUMANAS EFICACES

60 HORAS



OBJETIVOS

Identificar y aplicar los conceptos, acciones, comportamientos y principios fundamentales de la negociación y llevar a cabo las diferentes fases de una negociación de forma eficaz.

100%
ONLINE

ÍNDICE

1. SITUACIONES, CONDUCTA Y MANIOBRAS EN LA NEGOCIACIÓN

- 1.1. Introducción
- 1.2. Acciones posibles de Negociación
- 1.3. El Comportamiento en la Negociación
- 1.4. La Persuasión
- 1.5. Los Diez Principios Fundamentales de la Negociación

2. FASES Y PROCESOS DE LA NEGOCIACIÓN

- 2.1. Análisis de las Fases de Negociación
- 2.2. Herramientas: Negociando el Precio
- 2.3. Herramientas: El Proceso de Negociación (I)
- 2.4. Herramientas: El Proceso de Negociación (II)

3. TÁCTICAS Y CONTRATÁCTICAS