

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

DURACIÓN Y OBJETIVOS DEL CURSO

Duración en horas: 6

OBJETIVOS: Este curso se dirige a cualquier profesional que, dentro de sus actividades, se relaciona con proveedores, empresas, organizaciones... en general, con cualquier persona o entidad con las que interesa alcanzar acuerdos en las mejores condiciones. Las técnicas que, de forma concisa y práctica, se transmiten en este curso son extensibles también a cualquier ejecutivo puesto que, a nivel externo o interno en momentos determinados le serán de gran utilidad para conseguir sus objetivos.

- 1 Técnicas de negociación
 - 1.1 El proceso de negociación
 - 1.2 Antes de la negociación
 - 1.3 El grupo negociador
 - 1.4 La comunicación
 - 1.5 Aprender a negociar
 - 1.6 Fases de la negociación
 - 1.7 Tácticas y trucos
 - 1.8 Poderes y habilidades
 - 1.9 Negociaciones cooperativa, competitiva y mixta
 - 1.10 Concesiones
 - 1.11 El tiempo en la negociación
 - 1.12 Errores más comunes en una negociación
 - 1.13 Supuesto práctico
 - 1.14 Cuestionario: Cuestionario final