



ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN PARA EJECUTIVOS

Sku: 3438EC

Horas: 10

OBJETIVOS

-Conocer que es la negociación: entorno, estilos y proceso. -Analizar las distintas tácticas de negociación.

CONTENIDOS

UNIDAD 1.LA NEGOCIACIÓN Y SU ENTORNO 1.1.EL LUGAR 1.2.EL TIEMPO 1.3.EL MOMENTO DE LA NEGOCIACIÓN **UNIDAD 2.ESTILOS DE NEGOCIACIÓN** 2.1.ESTILO BLANDO 2.2.ESTILO DURO 2.3.ACTITUD NEGOCIADORA POR PRINCIPIOS 2.4.TIPOS DE NEGOCIADOR 2.5.ROLES **UNIDAD 3.EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN** 3.1.PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN 3.1.1.PREPARACIÓN DEL PLAN 3.2.ESTRATEGIA NEGOCIADORA 3.2.1.CONOCIMIENTO DE LOS INTERLOCUTORES 3.2.2.LA MANERA DE NEGOCIAR 3.2.3.EL DIAGNÓSTICO 3.3.EJECUCIÓN 3.3.1.ESTABLECIENDO EL PRIMER CONTACTO 3.3.2.LAS HABILIDADES DE COMUNICACIÓN EN LA NEGOCIACIÓN 3.4.ARGUMENTACIÓN, POSICIONES Y CONCESIONES 3.5.EL CIERRE **UNIDAD 4.TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN**