



Estrategias de negociación para ejecutivos

Sku: 3028EC

Horas: 10

OBJETIVOS

- Analizar los distintos conceptos de negociación y sus tipos.
- Estudiar los modelos de negociación y los roles empleados en ella.
- Saber diferenciar entre los distintos estilos de negociación y ser capaz de distinguir los factores que pueden intervenir en ella.
- Conocer cuáles son las etapas fundamentales para preparar una negociación.

CONTENIDOS

1. Introducción, definiciones y conceptos previos.

- Introducción.
- Definiciones y conceptos previos.

2. ¿Cómo preparar una negociación? 3. Tácticas de negociación. 4. Modelos de negociación y roles empleados en la negociación.

- Modelos de negociación.
- Roles empleados en la negociación.

5. Estilos de negociación. 6. Factores que intervienen en la negociación. 7. Etapas de una negociación. 8. Modelo de negociación de Harvard.