



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Sku: 3153EC

Horas: 10

OBJETIVOS

Se estudia el proceso de la negociación y sus conceptos generales. Se analizan las etapas de un proceso de negociación y el tipo de negociadores que nos podemos encontrar dependiendo de la situación. Se analizan las diferentes tácticas de negociación.

CONTENIDOS

1. LA NEGOCIACIÓN Y SU ENTORNO 1.1 EL LUGAR 1.2 EL TIEMPO 1.3 EL MOMENTO DE LA NEGOCIACIÓN 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 3. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN 3.1 PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN 3.2 EJECUCIÓN 3.3 EL CIERRE 4. TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN