



Dimensiones Psicológicas de la Negociación

Sku: PH03B05C02

Horas: 3

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Identificar las variables de personalidad que más afectan en la negociación y se alinean con la consecución de resultados óptimos.
- Visibilizar la importancia que tiene el poder percibido por las partes negociadoras y su influencia en el desarrollo y resultados de una negociación.

OBSERVACIONES

- Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá competencias de un buen negociador, así como la influencia del poder en una negociación.

CONTENIDOS

1. Habilidades clave. 1.1. El ideal de negociador. 1.2. Competencias del negociador eficaz. 1.3. Negociar como un niño. 1.4. La confianza y la honestidad en la negociación. **2. Influencia del poder.** 2.1. El origen del poder. 2.2. Consejos para aumentar tu poder. 2.3. La información es poder. 2.4. Comportamientos que dan poder.