



## 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.