



# Estrategias y Tácticas en Negociación

**Sku:** PH03B05C04

**Horas:** 6

**Formato:** HTML

## OBJETIVOS

- Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
- Mostrar los distintos tipos de tácticas que se emplean durante una negociación.

## OBSERVACIONES

- Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá la planificación de estrategias a través del método Harvard, así como las tácticas empleadas en la negociación.

## CONTENIDOS

**1. Estrategia.** 1.1. Negociar en tres dimensiones. 1.2. Tipos de negociación. 1.3. El método Harvard. **2. Tácticas.** 2.1. Introducción a las tácticas negociadoras. 2.2. Tácticas de presión. 2.3. Tácticas posicionales.