



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.