



Fases de la Negociación

Sku: PH03B05C03

Horas: 8

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Conocer cómo deben ser fijados los objetivos de una negociación.
- Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
- Mostrar la importancia que tiene la fase de cierre de negociación y su influencia en negociaciones futuras.

OBSERVACIONES

- Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá la planificación de estrategia a través del método Harvard, así como la importancia del cierre de la negociación y su influencia en futuras negociaciones.

CONTENIDOS

Unidad 1. Objetivos. 1.1. El resultado de una negociación. 1.2. Cómo debe ser un objetivo. 1.3. Dimensiones en una negociación. 1.4. El MAPAN y la ZOPA. **2. Estrategia.** 2.1. Negociar en tres dimensiones. 2.2. Tipos de negociación. 2.3. El método Harvard. **3. El cierre de una negociación.** 3.1. El cierre de la negociación. 3.2. La formalización del acuerdo. 3.3. Ejecución y seguimiento del acuerdo.