



Negociación en el ámbito editorial

Sku: CT0191

Horas: 14

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Concepto de negociación y agentes implicados. 2. Condiciones para una negociación efectiva. 3. Estrategias para la negociación. 4. Fases de la negociación. 4.1. Preparación. 4.2. Discusión. 4.3. Señales. 4.4. Propuestas. 4.5. Intercambio. 4.6. Cierre del acuerdo.