



La negociación empresarial

Sku: CT1231

Horas: 16

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Elaboración de un plan de negociación. 2. Tipos o niveles. 2.1. Interpersonal. 2.2. Empresarial. 2.3. Política. 3. Participantes. 3.1. Directamente. 3.2. Con representantes. 3.3. Con conciliador, mediador o árbitro. 4. Fases de la negociación. 4.1. Preparación: obtención de información, diagnóstico de la situación, valoración del poder de negociación, fijación de objetivos, planeamiento de la estrategia. 4.2. Gestión: creación de un clima agradable, avance y afianzamiento, replanteamiento de los objetivos, entendimiento y acuerdo. 4.3. Cierre. Documentación del acuerdo. 5. Recursos psicológicos en la negociación. 5.1. Asertividad. 5.2. Autoconocimiento. 5.3. Autoestima. 5.4. Las pequeñas cesiones. 5.5. Las buenas maneras. 6. Análisis de los procesos y estrategias de negociación en la empresa. 7. Los presupuestos y los contratos. 7.1. Los presupuestos, implicaciones legales. 7.2. Contrato de compraventa mercantil, de suministro, de servicios y de obra. 7.3. Contenido del contrato. Cláusulas y aspectos más destacados de cara a la negociación.