

Técnicas de negociación

Online • 60 horas

Financiado por:



CARACTERÍSTICAS



Objetivos del curso

- Identificar y aplicar los conceptos, acciones, comportamientos y principios fundamentales de la negociación y **llevar a cabo las diferentes fases de una negociación de forma eficaz.**
- **Aprender las fases y procesos** en los que se divide toda negociación.
- **Conocer los agentes implicados** en un proceso negociador.
- **Analizar las situaciones más comunes** y las conductas adecuadas ante cada situación: tácticas y contratácticas.



Formación
virtual tutorizada
por **expertos**



¿A quién va dirigido?

Personas trabajadoras por cuenta ajena y autónomas de cualquier sector laboral



Diploma
especialidad SEPE



Duración:
60 horas



TEMARIO

¿Qué aprenderás con nosotros?

1 Situaciones, conducta y maniobras en la negociación.

- Introducción.
- Acciones posibles de negociación.
- El comportamiento en la negociación.
- El mecanismo de persuasión.
- Los diez principios fundamentales de la negociación.

2 Fases y procesos de la negociación.

- Análisis de las fases de negociación.
- Herramientas: negociando el Precio.
- Herramientas: el proceso de negociación (I).
- Herramientas: el proceso de negociación (II).

3 TÁCTICAS Y CONTRATÁCTICAS.

- Aplicación de tácticas y contratácticas.

**¿Tienes dudas?
Contacta con nosotros**

900 100 957 (teléfono gratuito)
hola@cursosfemxa.es

Financiado por:

