

Técnicas de negociación

Online • 60 horas

CARACTERÍSTICAS



Objetivos del curso

- **Conocer las fases y procesos** de una negociación eficaz.
- **Identificar objetivos** esperados en la reunión.
- Conocer los **métodos y herramientas** más habituales en una negociación.
- **Identificar técnicas** y metodologías según tipo de negociación e interlocutor.
- **Aprender a influir** en la otra parte.
- Conocer **buenas prácticas** que ayudan al proceso negociador.



Formación
virtual tutorizada
por **expertos**



¿A quién va dirigido?

Personas trabajadoras por
cuenta ajena y autónomas
de cualquier sector laboral



**Diploma de
aprovechamiento**



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.
- La 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.

**¿Tienes dudas?
Contacta con nosotros**

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

