

Técnicas y estrategias de negociación colectiva

60 horas de duración



Formación con expertos en la materia

Tendrás a tu disposición un tutor
que resolverá todas tus dudas



Modalidad Online

Los mejores contenidos y
herramientas para aprender a
distancia, donde y cuando quieras



Diploma

Una vez finalizado el
curso con éxito, obtendrás tu
Certificado de Aprovechamiento

Formación 100%
subvencionada por:

Curso de Técnicas y estrategias de negociación colectiva

¡Fórmate y avanza en tu carrera profesional!



Curso 100% subvencionado

La **Asociación Empresarial para la Discapacidad (AEDIS)** pone en marcha un plan de formación gratuita dirigida prioritariamente a personas que en razón de su actividad están relacionadas con los procesos de negociación colectiva y/o diálogo social, como:

- Participantes en las mesas de negociación.
- Otras personas relacionadas con el proceso de negociación colectiva y/o diálogo social: personal de dirección, recursos humanos, etc., que bien participan de forma directa o a través de su dirección dando apoyo, asistencia técnica sindical o empresarial.

Pueden optar a este plan formativo:

- Profesionales de las entidades asociadas a AEDIS.
- Profesionales de otras entidades vinculadas a nuestro sector de actividad: centros y servicios de atención a personas con discapacidad.

Esta formación está 100% subvencionada por el Ministerio de Trabajo y Economía Social, por lo que no consume créditos de formación de las empresas y no supone coste alguno para los participantes.

Objetivo principal del curso

- Identificar los diferentes estilos de negociación.
- Comprender mejor el proceso de negociación en toda su complejidad.
- Conocer las principales herramientas, para preparar eficazmente un proceso de negociación.
- Identificar las fases de una negociación.

Temario

¿Qué aprenderás con nosotros?

■ 1. SITUACIONES, CONDUCTA Y MANIOBRAS EN LA NEGOCIACIÓN

- 1.1. Introducción
- 1.2. Acciones posibles de negociación
- 1.3. El comportamiento en la negociación
- 1.4. La persuasión
- 1.5. Los diez principios fundamentales de la negociación

■ 2. FASES Y PROCESOS DE LA NEGOCIACIÓN

- 2.1. Análisis de las fases de negociación
- 2.2. Herramientas: negociando el precio
- 2.3. Herramientas: el proceso de negociación (I)
- 2.4. Herramientas: el proceso de negociación (II)



¡Solicita aquí tu plaza!

www.cursosfemxa.es/aedis

Formación 100%
subvencionada por:

