

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. MÉTODO Y HABILIDADES PRÁCTICAS

SKU: EVOL-1316-FNO-A | **Categorías:** [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Administración y Oficinas](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [35](#)

Acreditado por Universidad [SI](#)

Créditos ECTS [1](#)

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Objetivos

Proporcionar unas herramientas básicas donde acudir para iniciar, desarrollar y finalizar un proceso de negociación de forma ordenada y con mayores posibilidades de éxito.

Exponer actividades para que el alumno pueda autodiagnosticarse y mejorar en aquellos aspectos que más le interese, con el objetivo de ir a cualquier negociación lo mejor preparado, adquirir método y habilidades prácticas.

Contenidos

Tema I: Fisionomía general de la negociación

Tema II: Preparar la negociación I: El conflicto

Tema III: Preparar la negociación II: El negociador

Tema IV: Preparar la negociación III: Reuniones, estrategia y táctica

Tema V: Desarrollo, finalización y negociaciones especiales

Tema VI: Otra herramienta para el proceso de negociación: La mediación

