

Curso Presencial CAPITAL HUMANO

- Global
- Profundización
- Especialización

NEGOCIACIONES PROFESIONALES Y COTIDIANAS

➔ **Duración:**
16 horas



PMP, Project Management Professional (PMP), PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, PMI, PMBOK y PMI Registered Education Provider Logo son marcas registradas del Project Management Institute, Inc.

Objetivo

Identificar los distintos modelos de negociación.
 Desarrollar y fortalecer estrategias de negociación.
 Clarificar tus alternativas de negociación.
 Comprender el rol que juegan las emociones en el proceso de negociación.

Enfoque del curso



Temario

- Factores de éxito de una negociación efectiva
- Zona de posibles acuerdos
- Punto de reserva / Punto de Aspiración
- Modelos de Negociación
- Intereses y posiciones. Elementos
- Estrategias y Tácticas según modelos de la negociación
- El Conflicto. Naturalezas y fases

Relaciones en la Negociación

- Comunicación
- Detectando oportunidades
- Persuasión Vs Manipulación
- Emociones en la Negociación
- Conversaciones Difíciles
- Buenas prácticas

Duración

16 horas.