GE314_ADR
Gestión Empresarial

Técnicas de negociación

Solicitar Información

Inscripción On Line

DESCRIPCIÓN

Inconscientemente, todos los días, a todas horas, negociamos: ¿Dónde vamos hoy, al cine o al teatro? ¿Cuál será el mejor colegio para los niños? ¿Podemos conseguir mejoras para los trabajadores? ¿Será posible que me aumenten el sueldo? Seremos capaces de responder preguntas como estas y muchas otras al finalizar este curso, con la garantía de que nuestra respuesta será mejor que la que ofreceríamos en este momento.

Aprenderemos las características de los oponentes que tenemos delante; descubriremos el valor de la información, los poderes que aparecen en el juego; definiremos nuestros objetivos; sabremos cómo hay que llevar una negociación, qué propuestas hay que presentar y cómo, encontraremos trucos y tácticas empleadas para conseguir el mejor resultado posible, y muchos e interesantes temas.

DIRIGIDO A

Este curso está dirigido a todas aquellas personas que quieran mejorar las decisiones que toman diariamente. Desde oficinistas hasta encargados de fábricas; desde gerentes de grandes organizaciones hasta peones en busca de un sueldo mejor. A todos nos ayuda conocer, siguiendo unos sencillos y constructivos pasos, la mejor solución posible ante un determinado problema.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos

Completar el 100% de las autoevaluaciones

FICHA DEL CURSO

Modalidad Elearning
Duración: 30 h
Plazo máximo de realización: 28 días

Titulación Otorgada
Técnicas de negociación

Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors

Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

GE314_ADR
Gestión Empresarial

Técnicas de negociación

Solicitar Información

Inscripción On Line

FICHA DEL CURSO

Modalidad Elearning
Duración: 30 h
Plazo máximo de realización: 28 días

Titulación Otorgada
Técnicas de negociación

Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors

TEMARIO

- Negociar, los poderes y análisis de las partes
- Cooperar o competir
- La importancia de la comunicación. Comunicación verbal
- La importancia de la Comunicación. Comunicación No verbal y la PNL
- Inteligencia emocional y negociación
- Habilidades y negociación
- Visión, misión, objetivos e información. Estrategias
- El encuentro y el sondeo
- Las propuestas, paquetes e intercambios
- Decisiones finales y cierre. La post-negociación
- Mediación y arbitraje