



HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN



Descripción

En este curso de negociación, los participantes identificarán la importancia de la negociación como factor de éxito en el intercambio de beneficios entre personas, empresas e instituciones, y desarrollarán las habilidades de negociación para conducir exitosamente un proceso negociador.

Incluye



- Instructor en **vivo online** o **presencial**.
- Material por participante.
- Prácticas y ejercicios.
- **Constancia de participación.**

Duración



15 horas

Modalidad



Remoto o presencial

Certificación



No aplica

Fecha



Consultar asesor





HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

T E M A R I O

MÓDULO 1

Situaciones en las que negociamos

MÓDULO 9

Fase II: Posición

MÓDULO 2

Negociación perder-perder, ganar- perder,
y ganar- ganar

MÓDULO 10

Fase III: Negociación

MÓDULO 3

Las actitudes y la negociación

MÓDULO 11

Fase IV: Acuerdo

MÓDULO 4

Identificando los asuntos a negociar

MÓDULO 12

Fase V : Plan de acción y retroalimentación

MÓDULO 5

Ceder o no ceder

MÓDULO 13

Taller de prácticas de negociación individual
(uno a uno)

MÓDULO 6

Principios de la negociación exitosa

MÓDULO 14

Taller de prácticas de negociación en equipo

MÓDULO 7

Planeación de la negociación

MÓDULO 15

Conclusiones

MÓDULO 8

Fase I: Humanización la relación

