



FORMACIÓN PROFESIONAL CONTINUA

SECTOR: Habilidades Directivas

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

MODALIDAD: Distancia

DURACIÓN: 50

CONTENIDO:

- Conceptos en torno a las técnicas de negociación: Aspectos generales y elementos en la negociación. Modelos de negociación. El poder en el proceso negociador
- Proceso de negociación: Fases.
- La figura del sujeto negociador: La personalidad del negociador. Habilidades del negociador. Características y clases de negociadores. La Psicología en la negociación. La PNL
- Técnicas y herramientas de la negociación: Estrategias y tácticas de negociación. Herramientas de apoyo en el proceso negociador.



TELÉFONO DE INFORMACIÓN GRATUITO
9 0 0 1 0 2 1 6 8



info@albant.net