



# Cómo negociar

## ¿Qué aprenderás?

- Qué es negociar.
- Cómo es el método de negociación Harvard.
- Cómo crear valor en la negociación.

## Descripción

La negociación ocupa un lugar relevante en nuestra vida cotidiana. El modelo Harvard propone superar los enfoques negociadores clásicos con una forma de negociación más inteligente e innovadora, basada en intereses

## Contenidos del curso

1. Introducción
2. ¿Qué es negociar?
3. La negociación tradicional

4. Una nueva vía: el modelo Harvard
  5. Los siete elementos
  6. Cómo crear valor en la negociación
  7. Resumen
  8. Ahora prueba
- 

**Delivery:** learningCloud sprint, SCORM, xAPI

**Developed:** La Salle

**Temática:** Communication & Relationships, Marketing and sales, Business

**Duration:** 20 minutes

**License:** Nominal Anual

**Author:** José Luis Galán

**Languages:** es, en