



Tácticas de negociación

Cuando se trata de conseguir lo que quieres, generalmente no es tan fácil como pedirlo. Si lo que quieres es lo contrario a lo que necesita la otra persona, utiliza estas tácticas para hacer que tu oferta resulte más atractiva en la negociación.

¿Qué aprenderás?

- A utilizar tu actitud para ganarte a los demás.

Contenidos del curso

1. Introducción
2. Convierte un “no” en un “sí”
3. Da el primer paso
4. La ventaja de jugar en casa
5. Resultados

Delivery: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Developed: Video Arts

Temática: Communication & Relationships

Duration: 15 minutes

License: subscription

Languages: es, en