



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