



Negociar

No tienes que poner cara de póquer para negociar bien. Es una habilidad que se puede aprender. El objetivo de la negociación debería ser un acuerdo con beneficio mutuo en el que las dos partes creen que han conseguido algo que querían. De todos modos, estar alerta y darse cuenta de pequeños cambios en la balanza de poder, y saber cómo manejarlo, implicará menos concesiones por tu parte.

¿Qué aprenderás?

- A negociar acuerdos que satisfagan a ambas partes.

Contenidos del curso

1. Sobre este curso
2. Inflar una oferta
3. No negociar por separado
4. Llegar a un trato justo
5. Resumen

Delivery: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Developed: Video Arts

Temática: Communication & Relationships, Marketing and sales, Business

Duration: 15 minutes

License: subscription

Languages: es, en