



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
-

Método de entrega: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Desarrollado por: La Salle

Temática: Comunicación & Relaciones, Marketing y Ventas, Negocios

Duración: 20 minutos

Licencia: Nominal Anual

Autor: José Luis Galán

Idiomas: es, en