



Negociar: dar el sí

Ya sea en los negocios o en el amor, las bases de la negociación son las mismas. Cada una de las partes quiere el mejor resultado para ellas mismas, pero el acuerdo ideal es aquel en el que ambas partes están contentas con el resultado. Sigue los pasos de Natalie y James en su camino para sentar la cabeza sin tener que conformarse.

¿Qué aprenderás?

- A llegar a acuerdos que satisfagan a ambas partes.

Contenidos del curso

1. Introducción
2. Los preliminares
3. Tiras, aflojas y concesiones
4. Cuando la cosa se tuerce
5. Resultados

Delivery: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Developed: Video Arts

Temática: Comunicación & Relaciones

Duration: 15 minutes

License: subscription

Languages: es, en