



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

Método de entrega: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Desarrollado por: Video Arts

Temática: Comunicación & Relaciones

Duración: 15 minutos

Licencia: subscription

Idiomas: es, en