



Tácticas de negociación

Cuando se trata de conseguir lo que quieres, generalmente no es tan fácil como pedirlo. Si lo que quieres es lo contrario a lo que necesita la otra persona, utiliza estas tácticas para hacer que tu oferta resulte más atractiva en la negociación.

¿Qué aprenderás?

- A utilizar tu actitud para ganarte a los demás.

Contenidos del curso

1. Introducción
2. Convierte un «no» en un «sí»
3. Da el primer paso
4. La ventaja de jugar en casa
5. Resultados

Método de entrega: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Desarrollado por: Video Arts

Temática: Comunicación & Relaciones

Duración: 15 minutos

Licencia: subscription

Idiomas: es, en