



Técnicas avanzadas de negociación

La mayoría de los problemas que un profesional debe enfrentar se resuelven a través de la negociación. Por eso es tan importante conocer técnicas y habilidades que nos ayuden a llevar a cabo una negociación beneficiosa para nosotros.

¿Qué aprenderás?

- Algunos consejos para negociar.
- Las habilidades claves.
- Cómo argumentar las condiciones para cerrar un contrato.
- Qué roles y estilos de negociación existen.
- Las fases por las que debe pasar una negociación.

Contenidos del curso

1. Las tres dimensiones de la negociación
2. Principios de la negociación
3. Habilidades claves para negociar
4. El momento clave: argumentar el precio

5. Roles y estilos de negociación
 6. Las fases de la negociación
 7. Experimentar
-

Método de entrega: learningCloud sprint, SCORM, xAPI

Desarrollado por: Netbiblo

Temática: Comunicación & Relaciones

Duración: 50 minutos

Licencia: annual

Autor: Jorge Palacios Plaza

Idiomas: es, en