

Denominación de la Acción Formativa

Negociación Efectiva en Tiempos de Crisis

Propósito: Conocer y aplicar habilidades y procesos para la negociación centrada en Ganar-Ganar, como base para incrementar el capital relacional de la organización

Dirigido a: A todas aquellas personas que desempeñan cargos relacionados con el desarrollo de negociaciones

Contenido programático:

1. Negociación
2. Fuerzas dinámicas de una negociación
3. Características del Poder
4. Manejo de Emociones
5. Estilos de Negociación
6. Tipos y estrategias de Negociación
7. Tácticas del Negociador
8. La negociación basada en principios: elementos y proceso
9. Preparación de la negociación como factor clave

Duración:

08 horas

