



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

OBJETIVOS

Conocer técnicas para conocer el proceso de negociación, así como adquirir las habilidades necesarias de un negociador.

CONTENIDOS

Conceptos en torno a las técnicas de negociación

Aspectos generales y elementos en la negociación.

Modelos de negociación.

El poder en el proceso negociador

Proceso de negociación

Fases.

La figura del sujeto negociador

La personalidad del negociador

Habilidades del negociador

Características y clases de negociadores

La Psicología en la negociación

La PNL

Técnicas y herramientas de la negociación

Estrategias y tácticas de negociación

Herramientas de apoyo en el proceso negociador.