Técnicas de Negociación

Código: 0916

Modalidad: Distancia.

Duración: 50 horas.

Objetivos:

Al finalizar el módulo el alumno será capaz de conocer en el proceso de negociación, establecer una metodología de negociación eficaz, analizar las características del negociador, aplicar correctamente los pasos de la negociación, conocer como superar las situaciones de crisis que se planteen, saber encontrar la estrategias y técnicas adecuadas para cada negociación.

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.