TECNICAS DE NEGOCIACION

Dirigido a:
Objetivos:

Este curso se dirige a cualquier profesional que, dentro de sus actividades, se relaciona con proveedores, empresas, organizaciones… en general, con cualquier persona o entidad con las que interesa alcanzar acuerdos en las mejores condiciones. Las técnicas que, de forma concisa y práctica, se transmiten en este curso son extensibles también a cualquier ejecutivo puesto que, a nivel externo o interno en momentos determinados le serán de gran utilidad para conseguir sus objetivos.

Contenidos formativos:

ÍNDICE

1 Técnicas de negociación
1.1 El proceso de negociación
1.2 Antes de la negociación
1.3 El grupo negociador
1.4 La comunicación
1.5 Aprender a negociar
1.6 Fases de la negociación
1.7 Tácticas y trucos
1.8 Poderes y habilidades
1.9 Negociaciones cooperativa, competitiva y mixta
1.10 Concesiones
1.11 El tiempo en la negociación
1.12 Errores más comunes en una negociación
1.13 Supuesto práctico
1.14 Cuestionario: Cuestionario final

Duración: 6 Horas

Fecha Inicio: -

Fecha Fin: -

Horario: -

Lugar Impartición: Consultar

Precio: 42,00€

Descuentos: PRECIO UNICO

Tipo de Formación: -

Requisitos: Consultar

Calendario: Estamos actualizando el contenido, perdona las molestías.

** Delfín Formación es una entidad inscrita y acreditada en el registro de Centros y Entidades de Formación Profesional para el Empleo de la Comunidad Valenciana.*