

Técnicas de Negociación + CD Interactivo

Código: 4969

➤ **Modalidad: Distancia**

➤ **Duración: Tipo B**

➤ **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.

➤ **Contenido CD:**

CD-ROM interactivo que le ayudará mediante animaciones, actividades interactivas y ejercicios de autoevaluación a reforzar lo aprendido en el manual.