
PROGRAMA FORMATIVO

Técnicas de Negociación

Versión On-line

Código: 4970

➤ **Modalidad: On-line**

➤ **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.