



ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN PARA EJECUTIVOS

SKU: 3028EC

Horas

[10](#)

OBJETIVOS

- Analizar los distintos conceptos de negociación y sus tipos.
- Estudiar los modelos de negociación y los roles empleados en ella.
- Saber diferenciar entre los distintos estilos de negociación y ser capaz de distinguir los factores que pueden intervenir en ella.
- Conocer cuáles son las etapas fundamentales para preparar una negociación.

CONTENIDO

1. Introducción, definiciones y conceptos previos.

- Introducción.
- Definiciones y conceptos previos.

2. ¿Cómo preparar una negociación?

3. Tácticas de negociación.

4. Modelos de negociación y roles empleados en la negociación.

- Modelos de negociación.
- Roles empleados en la negociación.

5. Estilos de negociación.

6. Factores que intervienen en la negociación.

7. Etapas de una negociación.

8. Modelo de negociación de Harvard.