

Negociación

1. Negociación
2. Características del negociador
3. Estilos de negociación
4. Tipos de negociadores
5. Estrategias
6. Tácticas
7. Comunicación
8. Lenguaje
9. Asertividad
10. Lugar de la negociación
11. Momento de iniciar la negociación
12. Fases de la negociación
13. Preparación
14. Conocer la propia oferta
15. Conocer a la otra parte
16. Relación de poder
17. Objeto de la negociación
18. Agenda de la reunión
19. Desarrollo
20. Presentación
21. Discusión
22. Centrarse en los intereses
23. Argumentos y objeciones
24. Aplicación de criterios objetivos
25. Flexibilidad y creatividad
26. Concesiones
27. Bloqueos en la negociación
28. Notas de las reuniones
29. Acuerdo
30. Romper la negociación
31. Factores de éxito en la negociación
32. Negociación en grupo
33. Constitución y funcionamiento de nuestro equipo negociador
34. Comida de trabajo
35. Detalles de cortesía
36. Negociaciones internacionales

Duración: 1 mes