

SOFT SKILL

Duración: 5 horas

Metodología: Online

Financiación: Bonificable

DIMENSIONES PSICOLÓGICAS DE LA NEGOCIACIÓN

Descripción

El curso Dimensiones psicológicas de la negociación profundiza en los factores personales y emocionales que influyen en los procesos de negociación, prestando atención a las variables de personalidad, las habilidades del negociador eficaz y el papel del poder percibido. Se trabajan elementos como la confianza, la honestidad, la gestión de la información y los comportamientos que refuerzan la posición negociadora, con el objetivo de favorecer acuerdos más equilibrados y eficaces.

Objetivos

- » Identificar las variables de personalidad que más afectan en la negociación y se alinean con la consecución de resultados óptimos.
- » Visibilizar la importancia que tiene el poder percibido por las partes negociadoras y su influencia en el desarrollo y resultados de una negociación.

Programa

1. HABILIDADES CLAVE.

- 1.1.El ideal de negociador.
- 1.2.Competencias del negociador eficaz.
- 1.3.Negociar como un niño.
- 1.4.La confianza y la honestidad en la negociación.

2. CIERRE.

- 2.1.El origen del poder.
- 2.2.Consejos para aumentar tu poder.
- 2.3.La información es poder.
- 2.4.Comportamientos que dan poder.