

## SOFT SKILL

**Duración:** 10 horas

**Metodología:** Online

**Financiación:** Bonificable

### ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS EN NEGOCIACIÓN

#### Descripción

El curso Estrategias y Tácticas en Negociación recoge los fundamentos necesarios para planificar negociaciones eficaces, identificando los distintos tipos de negociación, el enfoque del método Harvard y las principales tácticas negociadoras, tanto de presión como posicionales, para mejorar la toma de decisiones y la consecución de acuerdos.

#### Objetivos

- » Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
- » Mostrar los distintos tipos de tácticas que se emplean durante una negociación.

#### Programa

##### 1. ESTRATEGIA.

- 1.1.Negociar en tres dimensiones.
- 1.2.Tipos de negociación.
- 1.3.El método Harvard.

##### 2. TÁCTICAS.

- 2.1.Introducción a las tácticas negociadoras.
- 2.2.Tácticas de presión.
- 2.3.Tácticas posicionales.