

SOFT SKILL

Duración: 12 horas

Metodología: Online

Financiación: Bonificable

FASES DE LA NEGOCIACIÓN

Descripción

El curso Fases de la Negociación aborda la definición de objetivos negociadores, la elección de estrategias adecuadas y el uso de modelos como MAPAN, ZOPA y el método Harvard, prestando especial atención al cierre, la formalización de acuerdos y su seguimiento para favorecer relaciones futuras eficaces.

Objetivos

- » Conocer cómo deben ser fijados los objetivos de una negociación.
- » Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
- » Mostrar la importancia que tiene la fase de cierre de negociación y su influencia en negociaciones futuras.

Programa

1. OBJETIVOS.

- 1.1.El resultado de una negociación.
- 1.2.Cómo debe ser un objetivo.
- 1.3.Dimensiones en una negociación.
- 1.4.El MAPAN y la ZOPA.

2. ESTRATEGIA.

- 2.1.Negociar en tres dimensiones.
- 2.2.Tipos de negociación.
- 2.3.El método Harvard.

3. EL CIERRE DE UNA NEGOCIACIÓN.

3. 1.El cierre de la negociación.
3. 2.La formalización del acuerdo.
3. 3.Ejecución y seguimiento del acuerdo.