

FICHA TÉCNICA INFORMATIVA

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

ÁREA: HABILIDADES BLANDAS (SOFT SKILLS)

N.º DE HORAS	MODALIDAD	NIVEL
15	Online	Básico

DESCRIPCIÓN

Negociar con éxito es un arte que combina estrategia y comprensión humana. Este curso te guiará a través de las fases clave del proceso de negociación, ayudándote a identificar las variables de personalidad que influyen en los resultados. Aprenderás a fijar objetivos claros, diseñar estrategias efectivas y emplear tácticas adecuadas, mientras comprendes cómo el poder percibido afecta cada paso. Con estas herramientas, estarás mejor preparado para alcanzar acuerdos beneficiosos en cualquier situación.

OBJETIVOS

1. Delimitar la negociación como un proceso formado por fases en las que hay realizar distintas funciones.
2. Identificar las variables de personalidad que más afectan en la negociación y se alinean con la consecución de resultados óptimos.
3. Conocer cómo deben ser fijados los objetivos de una negociación.
4. Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
5. Mostrar los distintos tipos de tácticas que se emplean durante una negociación.
6. Visibilizar la importancia que tiene el poder percibido por las partes negociadoras y su influencia en el desarrollo y resultados de una negociación.
7. Mostrar la importancia que tiene la fase de cierre de negociación y su influencia en negociaciones futuras.

CONTENIDO FORMATIVO

UNIDAD 1. ENTORNO LABORAL.

UNIDAD 2. HABILIDADES CLAVE.

UNIDAD 3. OBJETIVOS.

UNIDAD 4. ESTRATEGIA.

UNIDAD 5. TÁCTICAS.

UNIDAD 6. INFLUENCIA DEL PODER.

UNIDAD 7. EL CIERRE DE UNA NEGOCIACIÓN.



Inscríbete o solicita más información:



900 92 61 71



www.talention.es



info@talention.es