

Estrategias y Tácticas en Negociación (4h)

Objetivos

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

Duración: 4 horas online

Contenidos

UNIDAD	CONTENIDOS
1. Estrategia	1. Negociar en tres dimensiones. 2. Tipos de negociación. 3. El método Harvard.
2. Tácticas	1. Introducción a las tácticas negociadoras. 2. Tácticas de presión. 3. Tácticas posicionales.