

Fases de la negociación

Modalidad: curso e-Learning Duración: 8 horas

Categorías: Habilidades

OBJETIVOS

1. Establecer objetivos específicos y cuantificables para planificar estratégicamente la negociación.
2. Conocer la planificación de estrategias (siguiendo el método Harvard) para permitirnos perfeccionar nuestro método de negociación y alcanzar los resultados esperados.
3. Adoptar una visión futura de creación de valor sobre el acuerdo y cierre de la negociación como herramienta para continuar en el tiempo obteniendo resultados positivos.

CONTENIDOS

Unidad 1. Objetivos.

1. El resultado de una negociación.
2. Cómo debe ser un objetivo.
3. Dimensiones en una negociación.
4. El MAPAN y la ZOPA.

Unidad 2. Estrategia.

1. Negociar en tres dimensiones.
2. Tipos de negociación.
3. El método Harvard.

Unidad 3. El cierre de una negociación.

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