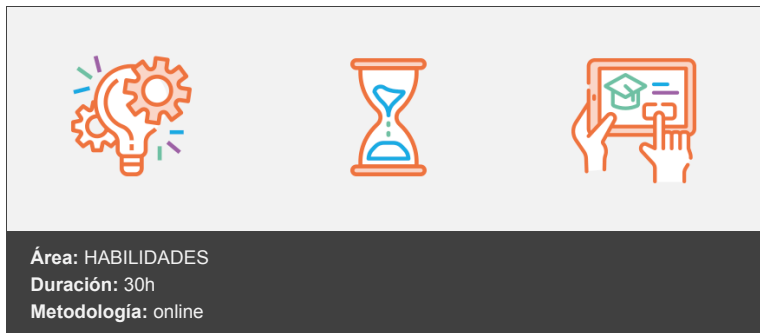


Técnicas de negociación



Objetivos

Aunque no nos demos cuenta, nos pasamos el día entero negociando: en el trabajo, en nuestra vida familiar y en nuestra vida social.

Con el diálogo y la negociación proponemos solucionar diferentes situaciones, incluyendo problemas, mediante vías creativas y constructivas; asegurando así que, al finalizar este curso, las decisiones que los alumnos tomen serán más acertadas.

Contenidos y estructura del curso

1. Negociar, los poderes y análisis de las partes.
2. Cooperar o competir.
3. La importancia de la comunicación. Comunicación verbal.
4. La importancia de la Comunicación. Comunicación No verbal y la PNL.
5. Inteligencia emocional y negociación.
6. Habilidades y negociación.
7. Visión, misión, objetivos e información. Estrategias.
8. El encuentro y el sondeo.
9. Las propuestas, paquetes e intercambios.
10. Decisiones finales y cierre. La post-negociación.
11. Mediación y arbitraje.

Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

