

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Dimensiones Psicológicas de la Negociación

Duración: 10h

Modalidad: Online

Objetivo

Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá competencias de un buen negociador, así como la influencia del poder en una negociación.

Contenido

Unidad 1 - Habilidades clave.1.El ideal de negociador.2.Competencias del negociador eficaz.3.Negociar como un niño.4.La confianza y la honestidad en la negociación.

Unidad 2 - Cierre.1.El origen del poder.2.Consejos para aumentar tu poder.3La información es poder.4.Comportamientos que dan poder.