

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Fases de la Negociación

Duración: 30h

Modalidad: Online

Objetivo

Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá la planificación de estrategia a través del método Harvard, así como la importancia del cierre de la negociación y su influencia en futuras negociaciones.

Contenido

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.