

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Estrategias y Tácticas en Negociación

Duración: 20h

Modalidad: Online

Objetivo

Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá la planificación de estrategias a través del método Harvard, así como las tácticas empleadas en la negociación.

Contenido

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

Unidad 2 - Tácticas.1.Introducción a las tácticas negociadoras.2.Tácticas de presión.3.Tácticas posicionales.