



ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS EN NEGOCIACIÓN

DURACIÓN: 10 horas

CRÉDITOS ECTS: 0

OBJETIVOS

- Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
- Mostrar los distintos tipos de tácticas que se emplean durante una negociación.

PROGRAMA CONTENIDOS

1. ESTRATEGIA.

- 1.1.Negociar en tres dimensiones.
- 1.2.Tipos de negociación.
- 1.3.El método Harvard.

2. TÁCTICAS.

- 2.1.Introducción a las tácticas negociadoras.
- 2.2.Tácticas de presión.
- 2.3.Tácticas posicionales.