



# **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.