



“Como desarrollar una negociación constructiva”

Negar, evitar, dominar... Todo esto puede dificultar las negociaciones que se llevan a cabo, pero lo que tienes que conseguir son las bases de una negociación constructiva: expresarte correctamente, entender las necesidades de todas las partes y desde el respeto mutuo generar nuevas soluciones y posibilidades. Durante estas 15 horas potenciarás tus habilidades de negociación y persuasión, que te permitirán llegar a acuerdos satisfactorios.

FECHA: octubre

HORARIO: de 17.00h a 21.00h (última sesión de 17.00h a 20.00h)

TOTAL HORAS: 15 horas

PROGRAMA FORMATIVO:

Sesión 1

1. Conceptos básicos
2. Fases de una negociación eficaz

Sesión 2

1. Habilidades y técnicas específicas en una negociación constructiva

Sesión 3

1. El cierre de la negociación
2. Tipologías de negociadores/as
3. Principios de la negociación de Fisher y Ury (Universitat de Harvard)

PERFIL PARTICIPANTES: personas vendedoras, equipos comerciales, directores y directoras de ventas y responsables comerciales.

