

ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS EN NEGOCIACIÓN

CÓDIGO
03B05C04

AUTOR
Sergio Álvarez

DURACIÓN ESTIMADA
6 h

NIVEL DE FORMACIÓN
Básico

Dirigido a

Profesionales que quieran introducirse en el mundo de la negociación empresarial, adquiriendo conocimientos y técnicas que les permitan obtener el máximo beneficio posible.

Descripción

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.

COMPETENCIAS

1. Conocer la planificación de estrategias (siguiendo el método Harvard) para permitirnos perfeccionar nuestro método de negociación y alcanzar los resultados esperados.
2. Conocer que es una táctica negociadora y saber cuáles son las más empleadas en función del tipo de negociación en el que nos encontremos.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

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

CONTENIDOS

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.