

## ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS EN NEGOCIACIÓN



### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS

#### 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.

#### Duración

- Modalidad e-learning: 6 horas
- Modalidad presencial: 4 horas
- Aula Virtual: 4 horas

### METODOLOGÍAS Y GESTIÓN DE BONIFICACIONES

#### Metodología de la Formación Presencial / Aula Virtual

En AdelantTa, nos adaptamos a las necesidades de cada cliente, con la metodología más moderna y con formadores profesionales de primer nivel en sus áreas de conocimiento.

## ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS EN NEGOCIACIÓN

### Metodología de la Formación e-learning

*Con un catálogo superior a los 6.000 cursos, la teleformación que ofrece AdelantTa es un modo óptimo de conseguir formar a los trabajadores, y una manera de incorporarse a los procesos de transformación digital, tan inevitables como ventajosos.*

### Gestión de Bonificaciones

*En AdelantTa somos expertos en la gestión de bonificaciones de FUNDAE si desea que le realicemos el proceso completo para poder hacer uso de los créditos para la formación de los dispone su empresa.*

## 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

## 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.

## ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS EN NEGOCIACIÓN

3. Tácticas posicionales.