



## Curso «Negociación efectiva»

<b>Objetivo</b>	
	Desarrollar habilidades de negociación de los participantes mediante el uso y conocimiento de las fases de la negociación efectiva.
<b>Contenido temático</b>	
	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Introducción a la negociación efectiva</li><li>2. Diagnóstico</li><li>3. Estudio de caso</li><li>4. Evaluación de la negociación</li><li>5. Perfil de competencias para una negociación</li><li>6. Competencias</li><li>7. Habilidades</li><li>8. Evaluación de las habilidades</li><li>9. Proceso de la negociación</li><li>10. Fases de la negociación</li><li>11. Elementos importantes</li><li>12. Acciones</li><li>13. Evaluación</li></ol>
<b>Metodología</b>	
	Su participación será continua a fin de motivar en ellos el interés de aplicar los conceptos adquiridos en sus actividades diarias, tanto en su vida personal como laboral.
<b>Duración</b>	
	25 horas