



Curso «Negociación efectiva»

Objetivo	
	Desarrollar habilidades de negociación de los participantes mediante el uso y conocimiento de las fases de la negociación efectiva.
Contenido temático	
	<ol style="list-style-type: none">1. Introducción a la negociación efectiva2. Diagnóstico3. Estudio de caso4. Evaluación de la negociación5. Perfil de competencias para una negociación6. Competencias7. Habilidades8. Evaluación de las habilidades9. Proceso de la negociación10. Fases de la negociación11. Elementos importantes12. Acciones13. Evaluación
Metodología	
	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.
Duración	
	25 horas