



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

(ON-LINE)



30H

OBJETIVOS:

- Analizar y profundizar en los conceptos, metodologías y herramientas para una negociación ventajosa.
- Identificar los elementos que facilita una negociación con sentido estratégico.
- Conocer los elementos que configuran la metacomunicación en la negociación.
- Conocer las tácticas y contra-tácticas Y habilidades de la negociación. Identificar los diferentes estilos de negociador.
- Identificar el estilo natural de negociación, posiciones y e intereses de las partes de una negociación.

CONTENIDOS:

1. El conflicto. Concepto de negociación.
2. Fases y modelos de negociación.
3. Estrategias en la negociación.
4. Las dimensiones psicológicas de la negociación.
5. Utilización de los conflictos y los desacuerdos.
6. Salidas de las situaciones de bloqueo.

IMPORTANTE: En caso de inscribiros desde
Barberà Promoció, por favor, indicarlo en el
e-mail

93 240 56 97
601 62 71 47

✉ xlopez@cesi-iberia.com

**FORMACIÓN 100%
SUBVENCIONADA**

CUÁNDO:

octubre 2020

lu.	ma.	mi.	ju.	vi.	sá.	do.
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

noviembre 2020

lu.	ma.	mi.	ju.	vi.	sá.	do.
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

DÓNDE

**Plataforma de formación de
CESI IBERIA**

INSCRIPCIÓN

- Documento original Anexo
I (Solicitud de participación)
debidamente cumplimentado y
firmado en **color azul**.

- **Fotocopia legible DNI** en
vigor anverso y reverso

- **Fotocopia encabezamiento
última nómina o último reci-
bo de autónomos** .

- En caso de estar en **situación
de desempleo** (hoja de la
OTG y fotocopia de un docu-
mento con el numero de ins-
cripción a la seguridad social)