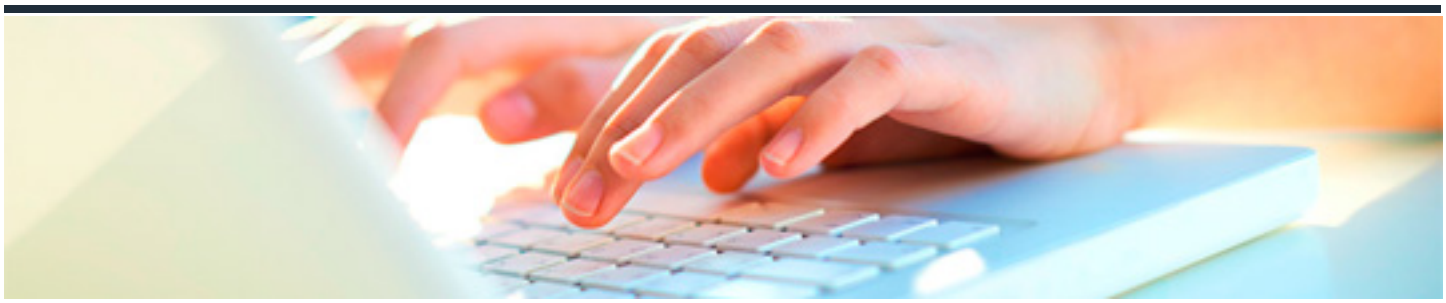
ideados FORMACIÓN



DIMENSIONES PSICOLÓGICAS DE LA NEGOCIACIÓN

DURACIÓN: 5 horas

CRÉDITOS ECTS: 0

OBJETIVOS

- Identificar las variables de personalidad que más afectan en la negociación y se alinean con la consecución de resultados óptimos.
- Visibilizar la importancia que tiene el poder percibido por las partes negociadoras y su influencia en el desarrollo y resultados de una negociación.

PROGRAMA CONTENIDOS

1. HABILIDADES CLAVE.

1.1.El ideal de negociador.

1.2.Competencias del negociador eficaz.

1.3.Negociar como un niño.

1.4.La confianza y la honestidad en la negociación.

2. CIERRE.

2.1.El origen del poder.

2.2.Consejos para aumentar tu poder.

2.3.La información es poder.

2.4.Comportamientos que dan poder.