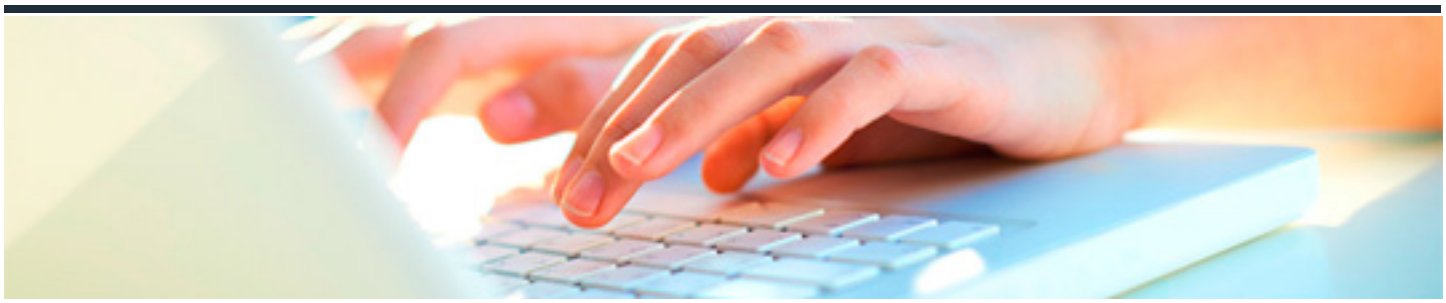
ideados FORMACIÓN



FASES DE LA NEGOCIACIÓN

DURACIÓN: 12 horas

CRÉDITOS ECTS: 0

OBJETIVOS

- Conocer cómo deben ser fijados los objetivos de una negociación.
- Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
- Mostrar la importancia que tiene la fase de cierre de negociación y su influencia en negociaciones futuras.

PROGRAMA CONTENIDOS

1. OBJETIVOS.

1.1.El resultado de una negociación.

1.2.Cómo debe ser un objetivo.

1.3.Dimensiones en una negociación.

1.4.El MAPAN y la ZOPA.

2. ESTRATEGIA.

2.1.Negociar en tres dimensiones.

2.2.Tipos de negociación.

2.3.El método Harvard.

3. EL CIERRE DE UNA NEGOCIACIÓN.

3. 1.El cierre de la negociación.

3. 2.La formalización del acuerdo.

3. 3.Ejecución y seguimiento del acuerdo.