

Técnicas de Negociación

Código: 3682

Estos **Cursos** están compuestos por un pack de formación ideados para desarrollar **Formación Continua** en las modalidades “**a distancia**” y/u “**on line**”. Los contenidos de nuestros cursos, ajustados a los certificados de Profesionalidad, dan cobertura a un gran número de cualificaciones profesionales. Cada pack de formación se compone de: manual ó temario del alumno, cuaderno de anotaciones, prueba de evaluación y cuestionario de calidad y en su caso CD o DVD o claves para el acceso al aula virtual basada en la plataforma libre más conocida Moodle. Ofrecemos un servicio especializado de tutorías en las modalidades “**a distancia**” y “**on-line**”, por el que más de 100 profesionales cualificados gestionarán su curso formativo, tanto a nivel administrativo y docente, encargándose de:

1. **Tutor personal** por alumno.
2. **Gestión del envío** del temario o manual formativo.
3. **Seguimiento permanente del aprendizaje.**
4. **Resolución de dudas.**
5. Emisión de un **diploma acreditativo.**

➤ **Modalidad:** On-Line

➤ **Duración:** Tipo B – de 50 horas

➤ **Objetivos:**

Al finalizar el módulo el alumno será capaz de conocer en el proceso de negociación, establecer una metodología de negociación eficaz, analizar las características del negociador, aplicar correctamente los pasos de la negociación, conocer como superar las situaciones de crisis que se planteen, saber encontrar la estrategias y técnicas adecuadas para cada negociación.

➤ **Contenidos:**

- Conceptos en torno a las técnicas de negociación: Aspectos generales y elementos en la negociación. Modelos de negociación. El poder en el proceso negociador
- Proceso de negociación: Fases.
- La figura del sujeto negociador: La personalidad del negociador. Habilidades del negociador. Características y clases de negociadores. La Psicología en la negociación. La PNL
- Técnicas y herramientas de la negociación: Estrategias y tácticas de negociación. Herramientas de apoyo en el proceso negociador.