

CONSIGUE LO QUE TE PROPONGAS.

El arte de la negociación eficaz



“Nunca negociemos desde el temor y nunca temamos negociar”

John F. Kennedy

CONSIGUE LO QUE TE PROPONGAS
El arte de la Negociación Eficaz

1. **Conceptos** de Negociación: Ganar-Ganar y relación continuada
2. **Tipos** de Negociación
3. **Competencias** del Negociador Eficaz
4. **Principios básicos** de una Negociación Eficaz
5. **Fases** de una Negociación
6. El **marco** de una **Negociación**
7. **Factores** que **influyen** en una **Negociación**
8. La **Preparación** de la **Negociación**
8. La Importancia de conocer la **Personalidad** y el **Estilo de Comportamiento** de los interlocutores: Herramientas prácticas para ello
9. La **Gran relevancia** de la Comunicación **Persuasiva**
10. **Flexibilidad** y **Creatividad**
11. **Autocontrol** y **Estabilidad Emocional**
12. **Tipología** de Negociadores
13. **Acuerdo**: Cómo lograrlo, formación y seguimiento
14. **Síntesis, Conclusiones** y **Plan de Acción**



The Art of Newmanagement

Paseo de Gracia, 26
08007 Barcelona

Tel: 93 317 20 35

Email: scarrasco@art-newmanagement.com

