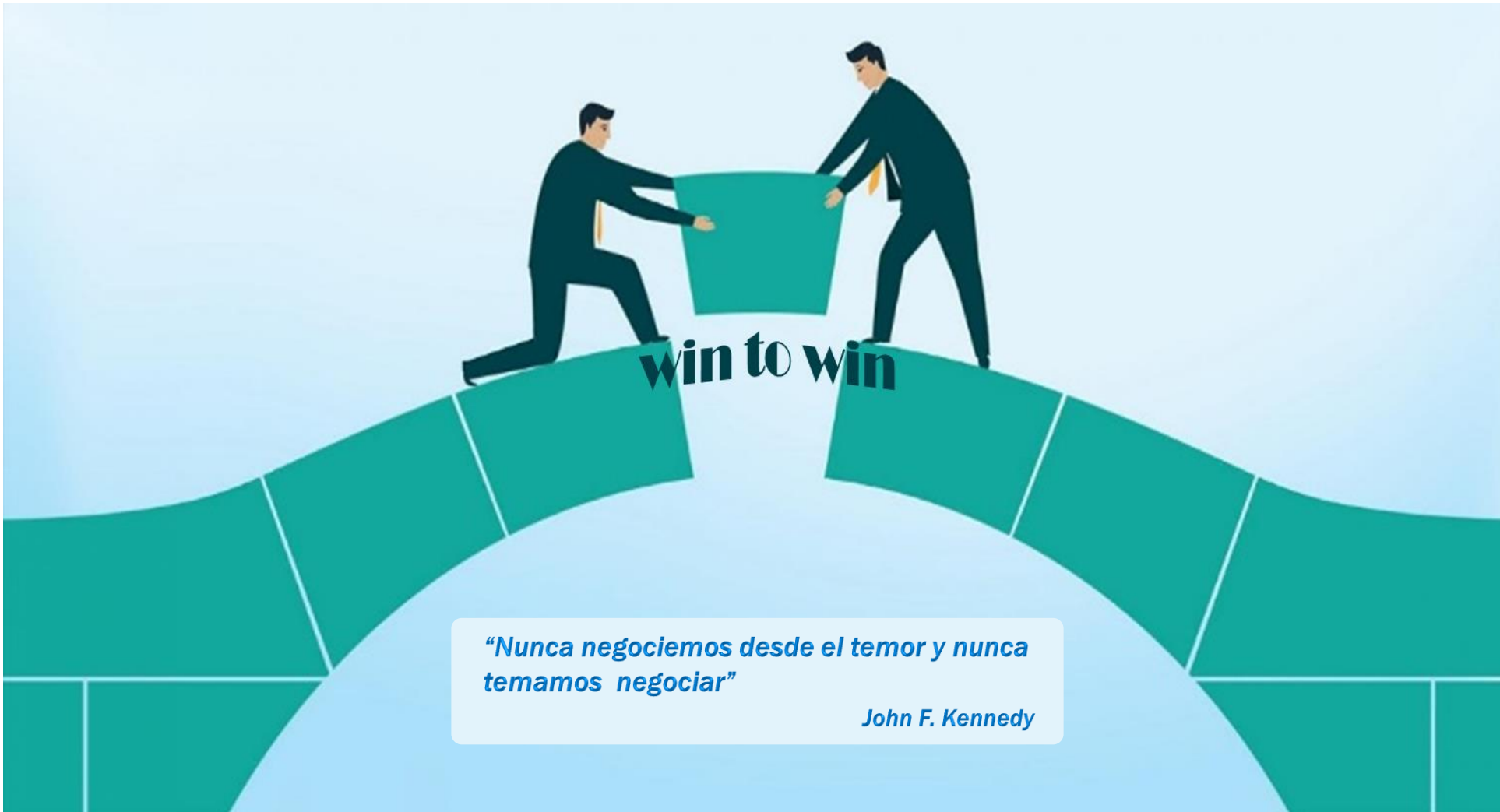


# Domina el Arte de la Negociación.

Consigue todo lo que te propongas.



Creamos Ilusión, Compartimos Futuro

**Domina el Arte de la Negociación.**

**Consigue todo lo que te propongas.**

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**
9. La Importancia de conocer la **Personalidad** y el **Estilo de Comportamiento** de los interlocutores: Herramientas prácticas para ello
10. La **Gran relevancia** de la Comunicación **Persuasiva**
11. **Flexibilidad** y **Creatividad**
12. **Autocontrol** y **Estabilidad Emocional**
13. **Tipología** de Negociadores
14. **Acuerdo**: Cómo lograrlo, formación y seguimiento
15. **Síntesis, Conclusiones** y **Plan de Acción**



---

## The Art of Newmanagement

Via Laietana, 59 Ático 2ª  
08003 - Barcelona

Tel: 93 317 20 35

Email: [art@art-newmanagement.com](mailto:art@art-newmanagement.com)

