Domina el Arte de la Negociación.

Consigue todo lo que te propongas.

"Nunca negociemos desde el temor y nunca temamos negociar"

John F. Kennedy

the Art of newmanagement

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. **Estilos de Negociación**
6. El **marco** de una **Negociación**
7. **Fases** de una Negociación
8. **Factores** que **influyen** en una **Negociación**
9. **Desarrollo** de la **Negociación**
10. La **Preparación** de la **Negociación**
11. La Importancia de conocer la **Personalidad** y el **Estilo de Comportamiento** de los interlocutores: Herramientas prácticas para ello
12. La **Gran relevancia** de la Comunicación **Persuasiva**
13. **Flexibilidad** y **Creatividad**
14. **Autocontrol** y **Estabilidad Emocional**
15. **El Acuerdo**: Cómo conseguirlo, superar situaciones de bloqueo y los diferentes tipos de acuerdo.
16. **Síntesis, Conclusiones y Plan de Acción**

Vector de Negocios creado por vectorjuice - www.freepik.es

The Art of Newmanagement

Via Laietana, 59 Ático 2ª
08003 - Barcelona

Tel: 93 317 20 35

Email: art@art-newmanagement.com