

## TALLER

## NEGOCIACIÓN

## FECHAS

9 Julio a 9 Agosto

## HORARIO

Teleformación

## DURACION

24 h

## LUGAR

-

## MATRÍCULA

100 €

## CONTENIDOS FORMATIVOS:

1. Conocer los puntos clave en el proceso de negociación.
2. Establecer una metodología de negociación eficaz.
3. Analizarse como negociador, potenciando las propias fortalezas y estableciendo una mejora efectiva de las debilidades.
4. Conocer la psicología del oponente y distinguir su actitud real más allá de sus palabras.
5. Aplicar correctamente los pasos de la negociación.
6. Saber encontrar la estrategia adecuada para cada negociación.
7. Dar las herramientas necesarias para conseguir una mejor y más eficaz gestión negociadora.

IMPARTE:

## DESARROLLO FORMATIVO

[www.desarrolloformativo.com](http://www.desarrolloformativo.com)**JOSE MARIA MARTINEZ**[jmartinez@grupofida.es](mailto:jmartinez@grupofida.es)

Formador y consultor.

Licenciado en ADE.

19 años de experiencia como consultor de empresas y formador de reciclaje profesional. Coach Certificado Asociado por AECOP nº CA36 con más de 900 horas realizadas en sesiones de coaching para empresas públicas, privadas y particulares.

FORMADOR: