

<b>CURSO</b>	<b>NEGOCIACIÓN: MÉTODO HARVARD</b>		
<b>FECHAS</b>	<b>5 y 6 Julio</b>	<b>HORARIO</b>	<b>16:00 a 20:00</b>
<b>DURACION</b>	<b>2 tardes</b>	<b>MODALIDAD</b>	<b>Presencial</b>
<b>MATRÍCULA</b>	<b>80 €</b>	<b>LUGAR</b>	<b>Gijón</b>

**CONTENIDOS:**

1. Método Harvard de Negociación. Definición y estilos
2. Negociación colaborativa: principios básicos
3. Barreras a la negociación: como superarlas
4. Bandas de negociación: como fijarlas
5. MAPAN: mejora alternativa para un acuerdo negociado
6. Trucos en la negociación: como detectarlos
7. Teatro de negociación

**IMPARTE:****FIDA Consultores**[www.grupofida.com](http://www.grupofida.com)**CHEMA MARTINEZ**[imartinez@grupofida.es](mailto:imartinez@grupofida.es)

Licenciado en ADE.

24 años de experiencia como consultor y formador.

Consultoría de empresas estratégica, marketing y comercial, gestión de personas.

Coach Certificado asociado por AECOP nº CA36 con más de 1000 horas realizadas en sesiones de coaching para empresas públicas, privadas y particulares.

**FORMADOR:**