



## TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN



Teleformación



60 Horas



100%  
Subvencionado

¡Descubre las habilidades clave de la negociación y alcanza acuerdos exitosos en cualquier situación con nuestro **Curso Gratuito de Técnicas de Negociación!**

En este curso, aprenderás las estrategias y tácticas fundamentales para convertirte en un **negociador efectivo**. Desde la preparación hasta la comunicación persuasiva, te proporcionaremos las herramientas necesarias para abordar cualquier negociación con confianza y lograr resultados favorables.

Aprenderás a identificar intereses, establecer objetivos, manejar conflictos y cerrar acuerdos beneficiosos. Además, te enseñaremos cómo aprovechar el poder de la comunicación verbal y no verbal para influir positivamente en tus interlocutores.

Ya sea que estés negociando contratos comerciales, resolviendo conflictos en el trabajo o buscando acuerdos personales, este curso te brindará las habilidades esenciales para lograr resultados exitosos.

Además, nuestro curso gratuito es flexible y accesible desde cualquier dispositivo, lo que te permite aprender a tu propio ritmo y adaptarlo a tus horarios. Aprovecha esta oportunidad para desarrollar habilidades de negociación que te serán útiles durante toda tu vida.

Regístrate ahora en nuestro Curso Gratuito de Técnicas de Negociación y toma el control de tus negociaciones. ¡No dejes pasar esta oportunidad de aprender habilidades valiosas y alcanzar acuerdos exitosos!

*“Learn different, learn with us.”*



Identificar y aplicar los conceptos, acciones, comportamientos y principios fundamentales de la negociación y llevar a cabo las diferentes fases de una negociación de forma eficaz.



## Contenidos (ADGD257PO):

### 1. SITUACIONES, CONDUCTA Y MANIOBRAS EN LA NEGOCIACIÓN

- 1.1. Introducción
- 1.2. Acciones posibles de Negociación
- 1.3. El Comportamiento en la Negociación
- 1.4. La Persuasión
- 1.5. Los Diez Principios Fundamentales de la Negociación

### 2. FASES Y PROCESOS DE LA NEGOCIACIÓN

- 2.1. Análisis de las Fases de Negociación
- 2.2. Herramientas: Negociando el Precio
- 2.3. Herramientas: El Proceso de Negociación (I)
- 2.4. Herramientas: El Proceso de Negociación (II)

### 3. TÁCTICAS Y CONTRATÁCTICAS.



## Requisitos para realizar el Curso

El curso está 100% subvencionado (**gratuito**) para **trabajadores por cuenta propia (autónomos)** o **trabajadores por cuenta ajena de cualquier sector**. También disponible para **desempleados** (plazas limitadas).

Tendrás preferencia en la inscripción del curso si cumples uno de estos requisitos: menores de 30 años, mujeres, hombres mayores de 45 años, trabajadores/as de baja cualificación, trabajadores de PYMES (hasta 250 trabajadores), trabajadores/as con discapacidad y trabajadores a tiempo parcial o con contrato temporal.

Realizando con éxito el curso, conseguirás un **diploma acreditativo** de la realización del curso.

Este curso pertenece a la convocatoria de formación Nacional 2022.

Dentro de esta convocatoria podrás realizar varios cursos sin límite de horas.

¡Contacta con nosotros y te informaremos!



910 10 10 80



627 85 76 96



[hola@miscursosyformacion.com](mailto:hola@miscursosyformacion.com)