

PROGRAMA DE NEGOCIACIÓN



El **Programa de Negociación** de **Academia Gerencial**, está diseñado para ofrecerte las mejores tácticas y estrategias para una negociación efectiva, siendo de gran utilidad para los profesionales que lideran equipos e interactúan con clientes y proveedores.

Este proporciona un marco de referencia sobre los principios, modelos y metodologías, de negociación frecuentemente usadas por personas y empresas.

Nuestro programa te ofrece potentes herramientas multimedia y la incorporación de tecnologías de información digital. **Academia Gerencial** brinda un espacio de formación permanente, sin barreras de lugar ni tiempo, y accesible a través de cualquier dispositivo tecnológico.

Academia Gerencial, sintetiza los autores más reconocidos en esta temática y los métodos más difundidos, de manera que aprendas los mejores contenidos de la forma más sencilla. Material que representa sin duda un enorme beneficio de aprendizaje para todos los participantes.

La estructura del programa que te ofrece **Academia Gerencial** está dividida en cuatro módulos, los cuales permiten la comprensión básica de los conceptos de negociación, y aplicar esta competencia en el ámbito profesional y personal.



MÓDULOS

1. PRINCIPIOS DE LA NEGOCIACIÓN

- a. ¿Qué es negociar?
- b. Tipos de negociación

2. MÉTODO DE NEGOCIACIÓN

- a. Preparar la negociación
- b. Planear una estrategia
- c. Construir con flexibilidad
- d. Construir acuerdos

3. RELACIÓN INTERPERSONAL Y NEGOCIACIÓN

- a. Tres factores de impacto
- b. Modelos de personalidad en la negociación
- c. Comportamiento en la negociación
- d. El lenguaje de la negociación

4. EXPERIENCIAS Y CASOS

- a. Visión de 5 especialistas