

EL ASPECTO RELACIONAL EN LA NEGOCIACIÓN (1ª edición)

2235/1

Objetivo

- Conocer las diferentes fases y procesos paso a paso por los que discurre una negociación.
- Utilizar las herramientas más adecuadas para preparar y llevar a cabo negociaciones difíciles.
- Desarrollar el talento personal y estilo negociador hacia una actitud preactiva y de mejora continua.
- Saber cerrar una negociación en las posiciones más ventajosas.
- Aprender a conocer al oponente.
- Darse cuenta de las habilidades.
- Las barreras personales como negociadores.

Contenidos

PROGRAMA:

- * Introducción
- * Anatomía de la Negociación
- * Plan de Negociación
- * Proceso de Negociación
- * Consejos sobre el tipo de Negociación
- * Ejercicios prácticos y casos prácticos sobre la base de casos reales

Dirigido a

GRUPOS A Y B (PERSONAL FUNCIONARIO Y ESTATUTARIO)

Desarrollo del curso

- Fechas: 19 - 23 de Octubre de 2009
- Días 19, 20, 21 y 22 de octubre: De 9 a 14 horas y de 16 a 19:15 horas. Día 23 de octubre: De 9 a 14 horas
- Duración: 38 horas
- Lugar: Escuela Regional de Administración Pública
- Localidad: Toledo

Inscripciones

- En SOFOS y Unidades de Formación de las Gerencias desde el 29/04/2008 hasta el 08/10/2009