

MICROCREDENCIAL EN

Tipos de Negociación Aplicados en la Sociedad

11 HORAS

COMPETENCIA PARA DESARROLLAR

Identifica los aspectos que conforman el qué y el cómo de una comunicación para una negociación, basándose en la ética para que no afecte a la estrategia del cierre de una negociación.

OBJETIVOS

- Identificar los estilos de las personas para una negociación.
- Analizar las afectaciones en el entorno de la negociación.
- Aprender los estilos personales de negociación.

BENEFICIOS

- En esta microcredencial el participante podrá distinguir los estilos de negociación, la ética que deberá aplicar con el personal, así como qué entornos afectan los procesos de cierre de negociación.

DIRIGIDO A

- A todo el público interesado en temas de tipos de negociación aplicados en la sociedad.

DURACIÓN Y MODALIDAD

11 horas |  Autodirigido

TEMARIO

Módulo

1

2

3

4

Tema

Estilos personales de negociación.

Ética en la negociación.

Entornos que afectan la negociación.

El cierre de la negociación.