



NEGOCIACIÓN

Duración: 2 meses

Modalidad: virtual

Temario

- Dimensiones de la Negociación
- El Negociador y su Mundo emocional
- Negociación y Resolución de Conflicto.
- El Arte de Negociar

Objetivo del curso:

Este curso de especialización profesional pretende formar en una área muy específica como es el de la negociación y proveer herramientas prácticas en el arte de negociar.

Dirigido a personal de compras, ventas y/o cualquier persona que por su puesto en la empresa interactúe con terceros a la organización y que por su lugar en la misma tenga que defender sus intereses.