



# CURSO ON-LINE

## NEGOCIACION

La negociación es un hecho cotidiano en nuestra vida. Negociamos incluso, a veces, sin darnos cuenta. En este curso el alumno verá muchos asuntos relacionados con los conflictos y cómo resolverlos negociando. Negociar no es fácil. Por eso, el curso profundiza sobre los temas que ayudan a los trabajadores a conseguir mejores acuerdos para los intereses de la empresa, pero también para los de la otra parte involucrada. Se imparten conceptos relacionados con los tipos de estrategias, los modelos y fases del proceso de negociación, dónde y cómo negociar, técnicas de negociación que es necesario conocer y cómo gestionar de forma adecuada para resolver los conflictos.

## OTRA FORMA DE APRENDER

### CONTENIDO:

- Introducción
- Objetivos
- ¿Cómo y cuándo negociar?
- ¿Cuándo no interesa negociar?
- ¿Dónde se negocia?
- Estilos negociadores
- Modelos de negociación
- Fases del proceso de negociación
- Negociar en equipo
- Negociar en equipo: A favor o en contra
- Problemas en la negociación
- “Juegos sucios” de la otra parte
- Test de evaluación final

### VERUM GROUP

18 de Julio 1263 Esc. 1  
Montevideo Uruguay

[www.verumgroup.com](http://www.verumgroup.com)

[info@verumgroup.com](mailto:info@verumgroup.com)

+(598) 29011188