

## Negociación efectiva



### Objetivo:

Al terminar el curso el participante, identificará los principios, criterios y directrices más efectivas para establecer alianzas poderosas que aumenten la capacidad para agregar valor a cada interacción entre la compañía y clientes.

### Contenido:

8 horas

- Proceso de Desarrollo de Habilidades de Negociación.
- Negociación en tercera dimensión.
- 3 Razones por las cuales una negociación fracasa.
- Tipos de negociación.
- Negociación basada en posiciones y principios.
- Técnicas de negociación.
- Negociación con el Inconsciente.
- Casos de negociación.

### Dirigido a:

Directores y Gerentes de Compras, Gerentes de Ventas, Agentes Compradores y Vendedores, Asesores Ejecutivos en funciones de logística y administración de materiales.

