

Categorías: Habilidades

OBJETIVOS

1. Establecer objetivos específicos y cuantificables para planificar estratégicamente la negociación.2. Conocer la planificación de estrategias (siguiendo el método Harvard) para permitirnos perfeccionar nuestro método de negociación y alcanzar los resultados esperados.3. Adoptar una visión futura de creación de valor sobre el acuerdo y cierre de la negociación como herramienta para continuar en el tiempo obteniendo resultados positivos.

CONTENIDOS

Unidad 1. Objetivos.1.El resultado de una negociación.2.Cómo debe ser un objetivo.3.Dimensiones en una negociación.4.El MAPAN y la ZOPA.Unidad 2. Estrategia.1.Negociar en tres dimensiones.2.Tipos de negociación.3.El método Harvard.Unidad 3. El cierre de una negociación.1.El cierre de la negociación.2.La formalización del acuerdo.3.Ejecución y seguimiento del acuerdo.

