



Negociación eficaz

Unimaster Team
Formación On Line



Especialistas en formación universitaria y empresarial de alto nivel

Objetivo

Este curso tiene como finalidad que el profesional domine los diferentes aspectos de la negociación, de forma que pueda utilizarlo dentro de la empresa para alcanzar el éxito.

Este curso brinda al profesional las herramientas y técnicas de una buena negociación.

Asimismo, ofrece habilidad para influir en otros y convertirse en un líder en el arte de negociar.

Unimaster miembro del Grupo Eurosigma, es una institución especializada en la docencia universitaria de alto nivel. Con una experiencia de más de 25 años en formación y de diez años en el sector de e-learning, asistimos en primera persona al nacimiento del sector e-learning en España y a su posterior desarrollo.

Competencias

- ✓ *Capacidad de análisis*
- ✓ *Capacidad de autoevaluación*
- ✓ *Capacidad de planificación*
- ✓ *Capacidad de liderazgo*
- ✓ *Capacidad de influir en otros*
- ✓ *Dominio de toma de decisiones*
- ✓ *Capacidad de negociar con éxito*

Unimaster Team
Formación On Line

www.unimasterbs.com

Tenemos una amplia experiencia en:

- *Impartir cursos de formación virtual y presencial*
- *Diseño de materiales específicos para diversas áreas de formación*
- *Plataformas y servicios e-learning*
- *Colaboración con Universidades, escuelas de negocios e instituciones.*

Metodología

- ✓ *Formación online individualizada*
- ✓ *Casos Prácticos*
- ✓ *Tutor personal*
- ✓ *Materiales docentes incluidos*

Nuestro modelo pedagógico es:

- * *Avanzado y adaptado al S. XXI*
- * *Centrado en el alumno*

Nos basamos en:

- * *Diagnóstico de necesidades*
- * *Seguimiento de evolución*
- * *Feedback permanente*
- * *Orientado a resultados concretos y tangibles.*

Programa

I. Introducción a las técnicas de negociación

- I. Creando el entorno adecuado*
- II. Creando el ambiente adecuado*
- III. Oportunidades*
- IV. Elecciones de lugar*

II. Objetivos

- I. Objetivos personales*
- II. Objetivos empresariales*
- III. El efecto del tiempo*

III. La Negociación

- I. Programación*
- II. Preguntas esenciales*
- III. Comunicaciones personales y negociación*
- IV. La elección del lugar*
- V. Hablar y escuchar*
- VI. La propuesta*
- VII. Cierre de la reunión*

Unimaster Team
Formación On Line

www.unimasterbs.com



Titulación

✓ *Diploma de Unimaster*

Programa

IV. Evaluación de resultados y continuación del progreso

- I. Evaluación de resultados*
- II. Continuación del progreso*
- III. Acuerdos en una negociación*

V. El Poder de Influir

- i. Estilos para influir exitosamente*
- ii. El Poder de la conducta*

VI. Comunicación eficaz

- i. La mirada*
- ii. La expresión corporal*

Unimaster Team
Formación On Line

www.unimasterbs.com



Titulación

✓ *Diploma de Unimaster*

Profesor

Dr. F. Villergas

Economista.

MBA.

Doctor en Business Administration.

Doctor Honoris Causa. University of High Studies for Excellence. Delaware USA.

Master en Dirección financiera.

Master en Community Manager & Marketing 2.0

Diplomado en bolsa y mercados financieros.

Master en habilidades directivas.

Diplomado en medio ambiente.

Experto en Globalización y Comercio Internacional.

Profesor en diversas Universidades de prestigio en los últimos 25 años.

Consejero delegado del Grupo Eurosigma- Unimaster.

Trayectoria en consultoría empresarial y en dirección de empresas de más de 25 años.

Unimaster Team
Formación On Line

www.unimasterbs.com



Información Adicional

Unimaster Team
Formación On Line

www.unimasterbs.com

Nivel de Formación	Precio	Duración
<i>Curso corto</i>	28,50 €	3 semanas



*Ponemos nuestra
experiencia a tu
alcance para que
logres con éxito tu
proyecto de
desarrollo profesional*