



Brownlee & Associates, S.L.
Paseo de Los Olivos, 20, 1ªB,
Madrid, 28011, España / Spain.
Tel: (34) 91526.2505
Email: brownleeassociates@gmail.com

Negociación Avanzada: Tratando con Gente y Situaciones Difíciles

Objetivos del curso:

Profundizar en cómo tratar con regateadores o "Negociadores Duros" que utilizan trucos sucios y otras técnicas para presionar durante una negociación. Resolver situaciones de bloqueo y posturas rígidas.

El asistente aprenderá:

- Identificar los "trucos sucios" tradicionales y tratar con ellos de una forma apropiada y eficaz.
- Saber cómo pueden negociar con un "regateador" de forma que las dos partes ganen sin existir un Vencedor y un Vencido.
- Repasar los puntos principales del curso "Negociación Basada en Principios".
- Negociar eficazmente con gente que "dificulta" la negociación.
- Utilizar técnicas básicas de la Programación Neuro Lingüística en la interacción con sus interlocutores.
- Negociar con una elegancia y estilo que favorece la creación de resultados excelentes a corto, medio y largo plazo.

Dirigido a:

Profesionales que han asistido nuestro curso "Negociación Basada en Principios" o que han hecho el curso de negociación impartido por el "Program on Negotiation" de Harvard University.

Duración: 3 días (27 horas)

Máximo número de asistentes recomendado: 12