



## **RALOG Curso Básico de Negociación**

### **¿Cuándo y Por qué Negociar?**

### **Formación Online**

#### **Introducción**

Negociar es parte de nuestras vidas, lo hacemos todo el tiempo y con todos los que nos rodean y la mayor parte de las veces no nos damos cuenta y solo nos detenemos a pensar en los resultados en términos de ganadores y perdedores.

En estos tiempos, negociar y hacerlo bien es cuestión de “supervivencia”, desde tener el control remoto de la tele, que te den la promoción que estabas esperando, un aumento salarial o negociar el alquiler o compra de tu casa. Es así como la Negociación puede ser clave para alcanzar el éxito profesional incluso personal.

En este curso desarrollaremos el arte de preguntar y de escuchar activamente, así como el uso de técnicas de persuasión e influencia que les ayude a alcanzar negociaciones exitosas.

#### **¿Qué aprenderás en este curso Básico de Negociación?**

- ✓ Identificar las situaciones en las que es necesario negociar y porque hacerlo
- ✓ Usar herramientas prácticas para llegar a acuerdos
- ✓ Solucionar conflictos
- ✓ Identificar y dimensionar los beneficios
- ✓ Ganar-Ganar, ¿existe tal cosa?
- ✓ Estrategias y Tácticas de Negociación
- ✓ Planificar una negociación eficaz, ¿y la Contraparte?
- ✓ Técnicas Básicas de Negociación

#### **Fecha & Duración**

- Disponible a partir del 15 febrero 2021
- El curso online tiene una duración de 4 horas, pre- lecturas y casos prácticos

### ¿Qué obtendrá en este curso?

- 8 módulos de media hora de videos y actividades interactivas, diseñadas en Micro-learning
- 2 artículos de pre lectura y casos prácticos
- 1 recursos PDF descargables al finalizar cada modulo

### Certificado de Finalización

- RALOG proporciona un Certificado de asistencia y finalización.

### Requisitos

- Ordenador con conexión de internet
- Ganas de aprender
- Acceso en dispositivos móviles y TV

### Este curso está dirigido

A todas aquellas personas que desean mejorar sus habilidades de negociación, para lograr sus objetivos. También está dirigido a aquellos profesionales que entre sus responsabilidades tienen la gestión de personal o se inician en el trato con clientes, o en compras, etc.

No es necesaria una titulación previa específica.



### Sobre la Instructora María Teresa Martínez – Responsable de cátedra de Aprovisionamiento -

Ex directora de Supply Chain con experiencia en la industria de Bienes de Consumo Rápido (FMCG). Experiencia internacional España, Portugal, México y Países Andinos).

### Precios curso online

- Asociados **RALOG 199€ + IVA**
- No asociados **245€ + IVA**