

TALLER SOFT SKILLS III

Negociación

JUEVES, 12 DE FEBRERO DE 2026
DE 16 A 20 HORAS



XVI Programa Executive para Controllers y Directores Financieros

Programa

- **Introducción:** Qué es la negociación y cómo ha evolucionado
- **Éxito para la negociación:** competencia técnica
 - Tipos de negociación:
 - Competitiva vs. Coopertativa
 - Externa vs. interna
 - Fases del proceso negociador:
 - Preparación
 - En la mesa de negociación
 - Mejora continua
- **Éxito para la negociación:** competencia emocional
 - Habilidades de negociación
 - Diferentes perfiles negociadores
- **Autoconocimiento como negociador**
- **Mi plan de mejora en negociación**

Ponente

Gema Sánchez López de Lerma . Economista, PCC Coach y Fundadora de Afincoach

Precios

Precio general: 45€

Precio colegiado: 30€

DOBLE MODALIDAD

INSCRÍBETE