



economistas

Colegio de Valencia



Taller

de entrenamiento directivo

Negociación (Presencial y streaming)

Jueves 22 de febrero de 2024

De 16 a 20 horas

Objetivos

Ser conscientes de nuestro perfil como negociadores. Interiorizar las tres fases del proceso negociador. Preparar un Plan de Acción a corto plazo para mejorar la competencia "Negociación".

Programa

- ¿Qué es negociar?
- Tipos de negociación:
 - Externa vs. interna
 - Competitiva vs. cooperativa
- Fases del proceso negociador:
 - Prenegociación
 - Negociación
 - Cierre
- Perfil del negociador excelente: autoanálisis
- Bibliografía

Ponentes

Andrés Mínguez Vela

Experto en formación y desarrollo de personas. CEO en Mínguez & Asociados.



Inscripciones y matrícula

Precio general: 64 euros.
Precio bonificado colegiado: 43 euros.

Las solicitudes de preinscripción se realizarán a través de www.coev.com

Toda inscripción no anulada 24 horas antes del comienzo del seminario supondrá el pago íntegro de la matrícula.

Los socios de economistas o el personal que éstos tengan a su cargo en sus despachos, obtendrán un 15% de descuento sobre la matrícula de "otros participantes".

Si por parte de una empresa u organismo asisten dos o más alumnos tendrán acceso igualmente al descuento del 15% sobre la matrícula de "otros participantes".