

## CURSO CLÍNICA DE NEGOCIACIÓN INICIA EN OCTUBRE

En este curso aprenderá el marco de referencia estratégico y habilidades específicas requeridas para obtener acuerdos de calidad y construir relaciones sólidas de negocios. Este se enmarca en el contexto de situaciones de trabajo que vive el ejecutivo o el negociante, con ejercicios y prácticas simuladas tomadas de casos reales. Adicionalmente se proporcionan sugerencias con fundamentos psicológicos para incrementar la efectividad.

### **Dirigido a:**

Toda aquella persona que tenga contacto directo e interactúe en su trabajo con gente con el fin de vender o comprar algo o realizar alguna transacción o negocio.

- Instructores con experiencia práctica.
- Programa práctico orientado al desarrollo de habilidades.

### **Contenido:**

- Herramientas y enfoques fundamentales para negociaciones exitosas
- Cuándo y cómo compartir información estratégica
- Como prepararse para negociaciones
- Negociaciones en equipos
- El proceso de la negociación
- Acuerdos ganar-ganar
- En que terrenos realizar las negociaciones
- Aprender como incluir una negociación y saber cuándo retirarse

◇ *Este Folleto es orientativo y la información está sujeta a posibles cambios. Le invitamos a llenar la solicitud de inscripción anexa y enviarla por lo menos una semana antes del inicio del evento*

20  
11

## CURSO CLÍNICA DE NEGOCIACIÓN INICIA EN OCTUBRE

**Duración:**

8 horas.

**Inscripción:**

Septiembre

**Fechas:**

Jueves 13 y 20 de octubre.

**Horario:**

6:00 a 10:00 p.m.

**Inversión:**

\$ 1,200 pesos más IVA.

**Requisitos:**

- Llenar solicitud de inscripción
- Pago de curso.

◇ *La Dirección de Extensión y Educación Continua se reserva el derecho de cancelar y ó posponer los programas que no reúnan el mínimo de inscripciones*

20  
11