

TALLER PRÁCTICO

APRENDE A NEGOCIAR: EL MÉTODO DE LA UNIVERSIDAD DE HARVARD

(30 DE NOVIEMBRE Y 1 DE DICIEMBRE, 2020)

CONTENIDOS:**Antecedentes:**

- El método.
- Tipos de negociadores.

Método de la Universidad de Harvard:

- Siete elementos.
- Modelos de negociación.

Casos prácticos.

OBJETIVOS PRINCIPALES: conocer los conceptos y las fases de una negociación. Desarrollar habilidades para negociar. Establecer estrategias de negociación de acuerdo a nuestro perfil.

ORIENTADO PREFERENTEMENTE A: empresarios, emprendedores, gerentes, personas relacionadas con las ventas y las compras, Recursos Humanos e interesados en general.

METODOLOGÍA: siguiendo la Metodología Harvard, curso participativo, con casos prácticos y utilización de medios audiovisuales.

PLAZAS LIMITADAS - CERTIFICADO ACREDITATIVO

FECHA Y HORA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN: 26 DE NOVIEMBRE, 13:00 HORAS

HORARIO Y DURACIÓN: 16:30 a 20:30 horas (Lunes y Martes), 8 horas.

MATRÍCULA: 130,00 €. 97,00 € para empresarios y personal de empresas socias de la Cámara.

IMPORTE: *Rafael Martínez-Carrasco Samartín (ARXÓN Estrategia).*

INFORMACIÓN Y MATRÍCULA: Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de A Coruña. C/Alameda, 30, 1º. A Coruña. Tel: 981 216 072 / 918 135.

LUGAR DE IMPARTICIÓN: Aula informática. Centro de Formación de la Cámara. C/Mendaña de Neyra, 3 (lateral al Recinto Ferial de EXPOCORUÑA).

El pago se realizará antes del comienzo del Curso.

NOTA COVID-19: obligatorio asistir con mascarilla y respetar las normas de distanciamiento e higiene.