

AF | 20233

Formato: Programado | A medida

Negociación con el método Harvard

DIRIGIDO A

Las personas responsables del departamento de compras y a los mandos intermedios del departamento de distribución.

OBJETIVOS

- Adquirir los conocimientos necesarios sobre las habilidades de negociación según el método Harvard a través de talleres interactivos realizando dinámicas y ejercicios que ayuden a fijar los contenidos teóricos y a practicar las particularidades del modelo.

CONTENIDOS

- Estilos de negociación:
 - Criterios de elementos.
 - Criterios de finalidad.
 - Criterios de comportamiento.
- Criterios bajo los que nace el método HARVARD.
- Principios sobre los que se asienta el modelo HARVARD.
- Elementos reguladores de una negociación en el método HARVARD.
- Diferenciar el método de otras estrategias de negociación.



Duración

8 horas



Modalidad

Presencial