

**CÓDIGO**  
03B05C04

**DURACIÓN**  
12 horas

**NIVEL DE FORMACIÓN**  
Básico

### Dirigido a

*Profesionales que quieran introducirse en el mundo de la negociación empresarial, adquiriendo conocimientos y técnicas que les permitan obtener el máximo beneficio posible.*

### Descripción

*Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá la planificación de estrategias a través del método Harvard, así como las tácticas empleadas en la negociación.*

## COMPETENCIAS

1. Conocer la planificación de estrategias (siguiendo el método Harvard) para permitirnos perfeccionar nuestro método de negociación y alcanzar los resultados esperados.
2. Conocer que es una táctica negociadora y saber cuáles son las más empleadas en función del tipo de negociación en el que nos encontremos.

## CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Establecer las estrategias a seguir para ayudar a alcanzar los objetivos de una negociación.
2. Mostrar los distintos tipos de tácticas que se emplean durante una negociación.

## CONTENIDOS

Unidad 1. Estrategia.

1. Negociar en tres dimensiones.
2. Tipos de negociación.
3. El método Harvard.

Unidad 2. Tácticas.

1. Introducción a las tácticas negociadoras.
2. Tácticas de presión.
3. Tácticas posicionales.