

**ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS EN NEGOCIACIÓN****CÓDIGO**  
03B05C04**AUTOR**  
Sergio Álvarez**DURACIÓN ESTIMADA**  
6 h**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

## ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS EN NEGOCIACIÓN

