

Workshop:

Negociación & Body Language

Temario:

1. Introducción a las negociaciones

- 1.1. Cómo entender las técnicas de negociación
- 1.2. Proceso de negociación y persuasión
- 1.3. Dificultades en la negociación: negociaciones difíciles
- 1.4. Conflictos y negociación

2. Tipos de Negociación

- 2.1. Determinista
- 2.2. Negociación Harvard
- 2.3. Relaciones y poder en la negociación: antagonismo, deferencia y adhesión

3. Neurociencia e Inteligencia Emocional: Body Language Parte 1

- 3.1. Emociones y Hábitos
- 3.2. Uso de la voz: Ritmo, tono, volumen, silencios.
- 3.3. Proxemia
- 3.4. Escucha Activa

4. Body Language Parte 2

- 4.1. Aplicaciones prácticas
- 4.2. Nacimiento científico
- 4.3. Principales ademanes, posturas y gestos

Contacto: 22 28 41 19 01