

## TALLER: “Negociación”

**DESTINATARIOS DEL CURSO:** Público en general.

**CONOCIMIENTOS PREVIOS:** No se requieren

**OBJETIVOS:**

Al final del curso, el participante será capaz de fortalecer las habilidades de negociación a fin de optimizar las relaciones interpersonales en sus entornos logrando resultados ganar-ganar siempre que sea posible, creando valor global y encontrando alternativas eficientes y creativas durante el proceso.

**PROGRAMA DE CONTENIDOS:**

Introducción a la Negociación. Comunicación en la Negociación. Las Emociones en la Negociación. Modelo Ganar Ganar. Las Opciones Creativas. La Preparación de la Negociación. Estrategias y Tácticas.

**MODALIDAD DEL DICTADO DEL CURSO:** Modalidad presencial

**EXTENSIÓN DE CERTIFICADOS:** Certificados de asistencia únicamente

**PROFESOR DICTANTE :** Ing. Hugo Molinas

**DURACIÓN DEL CURSO:** 4 horas reloj

**DIAS Y HORARIOS:** Jueves 15/08 y 22/08 de 19 a 21 horas

**LUGAR:**

Universidad Tecnológica Nacional (U.T.N.) – Facultad Regional Resistencia – Dirección de Formación Continua – (Calle French 803, ciudad de Resistencia –Chaco).

**COSTO DEL CURSO:** \$700,00