



NEGOCIACIONES EFECTIVAS EN EL AGRO

Descripción del curso:

Este curso está especialmente diseñado para facilitarle las situaciones de negociación a los productores, profesionales, proveedores y trabajadores del sector agroalimentario.

Se basa en procesos y objetivos win win / ganar ganar, es decir donde todas las partes sientan que la negociación fue colaborativa.

Temario del curso:

- Principios de la Negociación.
- Negociaciones colaborativas y conflictivas
- Fases de la negociación
- Perfil del buen negociador
- Reglas básicas para el éxito en la negociación.
- Estrategias de negociación
- Claves para las negociaciones exitosas.