



“Estrategias de Negociación Efectiva”

1. Los conceptos

- a. La negociación, ¿acuerdo o desacuerdo?
- b. El sistema de creencias
- c. La inteligencia emocional y la negociación

2. El proceso

- a. Tener el objetivo claro
- b. El manejo de información
- c. El paradigma ganar-ganar

3. La comunicación efectiva

- a. Los canales de percepción
- b. Mi estilo de comportamiento
- c. Lenguaje asertivo y empático

4. Manejo de objeciones

- a. Escuchar antes de ser comprendido
- b. Planes alternativos
- c. El cierre de la negociación

Mefintax
Mexico Finance & Tax

+52 55 84 53 65, 55 36 14 89 89

capacitacion@mefintax.com.mx

Cotiza vía WhatsApp: <https://bit.ly/2qVGP1x>

www.mefintax.com.mx