



INFLUENCIA Y PERSUASIÓN EN LA NEGOCIACIÓN

CAMINANDO JUNTOS EN LA DIRECCIÓN ELEGIDA

¡Aprende la ciencia de la influencia y persuasión!



Módulo de **8 horas** de formación.



Bonificable a través de **Fundae**.

PROGRAMA DEL CURSO:

1. Principios de influencia y persuasión.
2. Toma de decisiones irracionales.
3. Perfilación indirecta de personalidad.
4. Modelo de negociación basado en personalidad.



OBJETIVOS:

Conocer, entender y dominar herramientas concretas de influencia y persuasión desde un riguroso y práctico protocolo. Manejar las habilidades de perfilación indirecta de personalidad dirigidas a las negociaciones exitosas. Integrar todo ello en el contexto de la negociación.

DIRIGIDO A:

Directores, gerentes, coordinadores y managers de aquellos departamentos que estén en contacto con clientes internos o externos.

CERTIFICACIÓN:


La Fundación Universitaria **Behavior & Law** certificará la asistencia y participación con el correspondiente diploma.


SOMOS LÍDERES INTERNACIONALES EN LAS CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO.

CONTACTO

Silvestre Cabezas

Director INHOUSE Fundación Universitaria B&L

 606 18 20 47

 cabezas@behaviorandlaw.com