



## PERFILACIÓN INDIRECTA DE PERSONALIDAD Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVAS PARA EQUIPOS DIRECTIVOS

### OPERACIONES CON ÉXITO

---

¡Aprende las mejores herramientas de negociación y persuasión!



Módulo de **12 horas** de formación.



Bonificable a través de **Fundae**.

## **PROGRAMA DEL CURSO:**

1. Perfilación indirecta de personalidad. Principales modelos para conocer al otro.
2. Comportamiento no verbal en la negociación: expresión facial, gestos, posturas, háptica, proxémica, paralenguaje y apariencia.
3. Comportamiento lingüístico y personalidad.
4. Negociación racional en un mundo irracional. Cómo tomamos decisiones.
5. Entrevista cognitiva en la negociación.
6. Factores conscientes e inconscientes de la influencia y persuasión.
7. Motivación, resiliencia y consecución al logro.



## **OBJETIVOS:**

Conocer, entender y dominar el modelo práctico y directo de perfilación, negociación y entrevista cognitiva. Mejorar las habilidades de gestión e influencia, aumento de la resiliencia y motivación al logro.

## **DIRIGIDO A:**

Profesionales y equipos directivos, Management y mandos intermedios.

## **CERTIFICACIÓN:**


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

**SOMOS LÍDERES INTERNACIONALES EN LAS CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO.**

## **CONTACTO**

**Irene Sánchez**

Directora INHOUSE Fundación Universitaria B&L

 653 88 83 73

 irene.sanchez@behaviorandlaw.com