



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

Silvestre Cabezas

Director INHOUSE Fundación Universitaria B&L

 606 18 20 47

 cabezas@behaviorandlaw.com