



**IFEFOR**

Formación  
Empresarial  
Enpresarako  
Prestakuntza

## EL PODER DE LA NEGOCIACION EFICAZ

**DURACIÓN** 16 Horas Presenciales

### **OBJETIVOS**

General:

- ) Mejorar las capacidades y habilidades negociadoras. Conocer las herramientas y tácticas de gestión negociadora.

Específicos:

- ) Disponer de una guía metodológica práctica para la preparación y gestión de negociaciones.
- ) Descubrir el poder de la negociación como herramienta inteligente de liderazgo.

**IFEFOR**  
**Área de Formación**  
**E-mail: [formacion@ifefor.es](mailto:formacion@ifefor.es)**  
**Telf.: 94 400 28 06**



**IFEFOR**

Formación  
Empresarial  
Enpresarako  
Prestakuntza

## PROGRAMA FORMATIVO

- 1- Visión panorámica tractal.
  - ) El panorama tractal.
  - ) Objetivo y visión del tracto.
  - ) La atmósfera tractal.
  - ) La persona negociadora nace o se hace.
- 2- El interés como motor tractal.
- 3- Iniciación a la Construcción Estratégica Tractal.
- 4- Habilidades de la persona constructora de tractos.
  - ) Empatía.
  - ) Persuasión.
  - ) Comunicación.
- 5- Construcción de poderes y contrapoderes.
- 6- El encuentro tractal y la gestión de etapas relacionadas.

**IFEFOR**  
**Área de Formación**  
**E-mail: [formacion@ifefor.es](mailto:formacion@ifefor.es)**  
**Telf.: 94 400 28 06**