

SEMINARIO TÉCNICO EMPRESARIAL: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- **EMPRESA / PROFESIONAL QUE IMPARTE EL CURSO:**
Quelqum Servicios para Empresas S.L.
- **TEMA DEL SEMINARIO:**
Técnicas de Negociación
- **OBJETIVOS A CONSEGUIR:**
 - ✓ Descubrir cómo funciona el cerebro humano en el momento de negociar
 - ✓ Aprender a aplicar principios de influencia social para conseguir que los demás hagan lo que queremos que hagan, sin manipularles
 - ✓ Aprender a tratar con cualquier tipo de negociador. Tan importante como saber influir es saber contra quién protegerse y cómo (hay negociadores agresivos, tramposos, desleales... que conviene conocer y lidiar de forma determinada)
- **Nº DE HORAS:**
Este curso consta de 4 horas
- **REQUISITOS PROFESORADO:**
 - Nivel Académico**
Titulación universitaria o, en su defecto, capacitación profesional equivalente en la ocupación relacionada con el curso.
 - Nivel Pedagógico**
Formación metodológica o experiencia docente.
- **CÓDIGO DEL CURSO:**
11/1S/2017
- **LUGAR DE IMPARTICIÓN:**
Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santiago de Compostela
- **FECHA DEL SEMINARIO:**
7 de junio de 2017
- **HORARIO DE LAS CLASES:**
horario 10.00 a 14.00 horas.
- **IMPORTE DEL SEMINARIO:**
El importe de este curso es de 30€
-20% Asociados a la Cámara.
-10% Matrículas anticipadas (hasta 10 días antes de la fecha de inicio).
- **TITULACIÓN NECESARIA:**
No es necesaria titulación para asistir a estos cursos, pero si es conveniente tener unos conocimientos básicos para poder seguirlos con eficacia.
- **ASISTENCIA MÍNIMA REQUERIDA PARA OBTENER EL DIPLOMA:**
Los alumnos que superen positivamente los cursos, asistiendo como mínimo al 75% de las clases, se les otorgará un diploma o certificado, según los casos, dependiendo del contenido y la duración del curso.
- **PLAZOS DE FORMALIZACIÓN DE MATRÍCULA:**
La inscripción en los cursos podrá formalizarse hasta tres días antes del inicio de los cursos, siempre y cuando existan plazas, ya que éstas son limitadas.

- **PLAZOS DE CANCELACIÓN DE MATRÍCULA:**

Las cancelaciones que se realicen antes de cinco días del inicio de cada curso o seminario serán reembolsadas.

Si la cancelación se realiza dentro de los cinco días anteriores al inicio del curso y dicha cancelación es debida a fuerza mayor o causa debidamente justificada, se procederá igualmente a la devolución del importe de la matrícula siempre y cuando se justifique convenientemente.

- **CONDICIONES DE ANULACIÓN POR PARTE DE LA CÁMARA:**

La Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santiago de Compostela se reserva el derecho de anular cursos si no se cuenta con el número mínimo de alumnos matriculados.

- **PROGRAMA DEL SEMINARIO:**

Durante este taller, de 4 horas, trabajaremos de forma teórico-práctica los siguientes contenidos.

1. Nuestro cerebro en el momento de negociar
2. Las emociones durante la negociación y durante la toma de decisiones
3. Tipos de negociadores y cómo actuar ante cada uno de ellos
4. Empatía o el arte de leer el pensamiento: ¿cómo ponernos realmente en los zapatos de la otra parte sin equivocarnos?
5. Principios esenciales de influencia social