

**TALLER PRÁCTICO:
NEGOCIACIÓN EN TIEMPOS DE CRISIS**
Ciudad Real, 5 de noviembre 2013
Cámara de Comercio e Industria, 16.30 a 20.00 horas

La negociación es una actividad inherente a la labor diaria de la empresa. Conocer las técnicas de negociación permiten controlar situaciones de conflicto y llegar a un buen acuerdo.

En el contexto actual de crisis económica que atravesamos, las soluciones y alternativas de éxito pasan por una adecuada negociación.

Saber negociar reporta enormes beneficios para pymes, autónomos y emprendedores.



La Cámara de Comercio y el CEEI Ciudad Real, organizan este taller en el que se pretende introducir a los participantes en las metodologías, las herramientas y los conceptos de la negociación, dentro del marco de actuaciones de fomento de la creación y consolidación de empresas de la Cámara de Comercio de Ciudad Real y CEEI Ciudad Real. Esta acción está cofinanciada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional y la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

OBJETIVOS

- Conocer los puntos clave en el proceso de negociación.
- Establecer una metodología de negociación eficaz.

DIRIGIDO A

Empresas, emprendedores y, en general, todas aquellas personas que en su trabajo o actividad diaria tienen que llevar a cabo negociaciones de claro interés personal o profesional.

PROFESORADO

D. JESUS MAESO, experto en Gestión Comercial y Dirección de Marketing y en Publicidad y Comunicación Empresarial, de la empresa INMEDIATECA.

CONTENIDO

1. **Cómo negociar**
2. **Cómo recopilar la información necesaria antes de la negociación**
3. **Elaboración de la estrategia**
4. **Persuasión de la otra parte**
5. **Uso de las tácticas**

Cofinanciado por:



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

