

INDICE

NEGOCIACIÓN

Fijarnos objetivos realistas, conocer de antemano la mayor cantidad de variables que puedan surgir en una negociación y aprender a escuchar e interpretar a nuestros interlocutores.

MODULO I.- Que es negociar

MODULO II.- Objetivos en la negociación

MODULO III.- Desarrollo de la negociación

MODULO IV.- El acuerdo

SESIÓN PRÁCTICA DE NEGOCIACIÓN.

09:00 Mañana: Encuentro en el **Spa Bonalba Golf** (El Campello)

09:30 Modulo I

11:00 **Coffee Break**

11:30 Modulo II

13:30 **Comida:** Restaurante **TAPELIA**

15:30 Modulo III – Parte teórica en aula y práctica en piscina cubierta.

17:00 **Jacuzzi y masaje** según turnos.

**INDISPENSABLE LLEVAR ATUENDOS PARA EL BAÑO.
(Gorro, Bañador y Chanclas)**