

# Desarrollo Basic Training en NeuroNegociación™

01.00.02.01.02

Objetivo	Contenido	%	Min.
Conocer que es la Neuro Negociación	Introducción a la Neuro Negociación	5,00 %	44,00
Conocer la base de la Neuro Negociación	Comunicación y Conducta	10,00 %	88,00
Conocer la base de la Neuro Negociación	La Unidad de Conducta	10,00 %	88,00
Conocer la base de la Neuro Negociación	¿Qué es Negociar?	5,00 %	44,00
Conocer la base de la Neuro Negociación	Con quien se Negocia	5,00 %	44,00
Conocer los fundamentos de la NN	El Equilibrio	5,00 %	44,00
Acercamiento a la Práctica de la NN	Cómo Negociar	5,00 %	44,00
Conocer los fundamentos de la NN	Para qué Negociar	5,00 %	44,00
Conocer los fundamentos de la NN	Las Consecuencias	5,00 %	44,00
Acercamiento a la Práctica de la NN	Los Incentivos	10,00 %	88,00
Acercamiento a la Práctica de la NN	5 Principios	10,00 %	88,00
Acercamiento a la Práctica de la NN	5 Acciones	5,00 %	44,00
Acercamiento a la Práctica de la NN	5 Errores	10,00 %	88,00
Acercamiento a la Práctica de la NN	El secreto esta en la Práctica	10,00 %	88,00
Duración del seminario en horas 16		100,00 %	880,00
Descanso en minutos 80		Reales	14,67



INGENIERIA  
DE CONDUCTA

[Solicita más información](#)