



18 - 20 - 25
Junio



DURACIÓN

12 Horas



MODALIDAD

Videoconferencia



HORARIO

De 17:00 a 21:00 h

Soft Skills

PSICOLOGÍA DE LA NEGOCIACIÓN

Temario:

- *Filosofía de la negociación*
- *Etapas de la negociación*
- *Personalidad y negociación*
- *Negociación y hemisferios cerebrales*
- *El lenguaje verbal es negociación*
- *PNL para la negociación*

Mayores informes:

migueljesus.azamar@upaep.mx

Tel. 222 229 9400 Ext. 7057

📞 222 665 55 03

Elige entre **30 opciones** y detona tu **perfil profesional**

\$1,500.00

por un curso

\$2,500.00

por dos cursos

\$3,300.00

por tres cursos