



NEGOCIACIÓN EN ENTREVISTAS



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 6 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Desarrollar hábitos de negociación en las labores de acuerdos de políticas retributivas en candidatos durante un proceso de selección.

CONTENIDOS

- 1.-Definición del concepto de Remuneración (General y Salarial). La relación laboral como elemento de remuneración.
- 2.-Modelo Harvard de negociación en políticas retributivas:
 - 2.1.- Fase previa:
 - Investigación. Estudio de remuneración para su perfil
 - Criba salarial telefónica y/o portal de empleo
 - Herramientas de Employee Experience:
 - Paquete Experience: Componentes del salario emocional.
 - Negociación emocional
 - Negociación salarial y objetivos según KPI'S
 - 2.2- Modelo de negociación Harvard durante la entrevista
 - 2.3- Cierre de la negociación
- 3.- Caso práctico: Prácticas de negociaciones salariales mediante role play