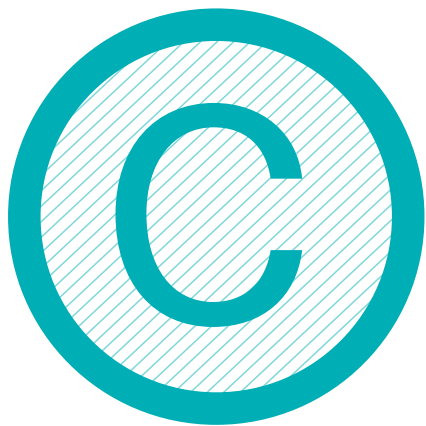




**3, 10, 17, 24
i 31 maig
7, 14 juny/11
Barcelona**

Durada

30 hores

Horari

De 9.30 a 14.00 hores

Inscripcions

El termini d'inscripció finalitza el dia **21 d'abril de 2011**. La inscripció és gratuïta i el nombre de places és limitat.

Per a la selecció de les inscripcions es tindrà en compte la cobertura territorial (s'afavorirà la participació del màxim nombre d'ajuntaments possible), i l'ordre de recepció de les sol·licituds.

La formalització de la inscripció es farà per mitjà del formulari que trobareu al web de la Federació: **www.fmc.cat**.

Certificat

Es lliurarà un certificat a qui acrediti l'assistència a un 80% de les hores lectives. Les persones que vulguin obtenir un certificat d'aprofitament hauran de fer dos treballs al llarg de les sessions.

Lloc de realització

IDEC (Institut d'Educació Continua)
Universitat Pompeu Fabra
Balmes, 134
Barcelona

Tècniques de negociació: gestió de conflictes i situacions de crisi

Presentació

A les organitzacions, tant en situacions quotidianes com de crisi, les persones que negocien i prenen decisions cada vegada tenen més exigències socials i professionals.

Molts professionals i moltes organitzacions encara arrossegueu models de negociació poc adequats a la necessitat d'aconseguir acords que aproximïn interessos, que siguin durables i que no danyin les relacions.

Objectius

- Conèixer els elements clau del funcionament dels conflictes, de les situacions de crisi i de les negociacions (preparació, conducció i tancament).
- Millorar la capacitat de negociar facilitant tècniques específiques.
- Analitzar els punts forts i febles dels participants sobre negociació.
- Aconseguir que cada professional millori l'eficàcia de la seva participació en les negociacions, elaborant un projecte de millora.

Programa

Què, com, per què, on i quan negociem?

- Habilitats necessàries per a la negociació
- Estils de negociació
- Autoconeixement com a negociador
- Punts forts i febles

Anàlisi dels conflictes i les crisis

- Conflicte i canvi
- Conflicte i poder
- Formes de resolució alternativa dels conflictes

Negociació posicional o basada en principis?

- Separar les persones del problema: percepció, emocions, comunicació
- Centrar-se en els interessos: posicions, interessos i necessitats
- Inventar opcions de benefici mutu: obstacles i propostes
- Utilitzar criteris objectius
- Decidir i avaluar els resultats

Treball pràctic sobre els 7 elements de la negociació i intervenció en crisi

- Interessos
- Opcions
- Alternatives
- Legitimitat
- Comunicació
- Relació
- Compromís

Com superar els obstacles per a la cooperació?

- Reaccions
- Discussions
- Rebuigs
- Pressions
- Atacs
- Quan els altres són més poderosos
- Quan els altres no volen negociar
- Quan els altres juguen brut

Pla de millora individual en negociació

Destinataris

- Professionals que treballin en llocs de responsabilitat dirigint grups de persones o que vulguin aprendre a treballar en equip.
- Professionals que necessitin utilitzar la metodologia de treball en equip en algun moment per desenvolupar les seves tasques.
- Professionals interessats a conèixer el treball en equip i com es duu a terme.

Metodologia

- Es faran exposicions teoricopràctiques alternades amb treballs en grup, jocs de rols i anàlisis de casos i situacions que aportaran tant els assistents com el docent.
- Es proposaran, entre sessions, activitats voluntàries de reflexió personal.
- Es recomana una participació activa.

Docents

José Manuel Alonso Varea. Director d'ITER (consultoria, recerca i formació en benestar, salut i organitzacions), llicenciat en psicologia per la Universitat de Barcelona i màster en direcció pública (ESADE).

Organitza

Federació de Municipis de Catalunya

Col·labora

ITER – BSO
(Benestar, Salut i Organitzacions)



FEDERACIÓ DE MUNICIPIS
DE CATALUNYA

