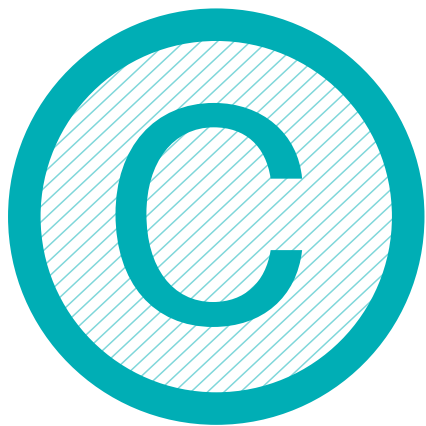




**21, 22 i 23
novembre/11
Barcelona**

Durada

15 hores

Horari

De 9.00 a 14.30 hores

Destinataris

Gestors públics de les entitats locals que han de portar a terme, dintre de les seves responsabilitats, processos de negociació.

Inscripcions

El termini d'inscripció finalitza el **11 de novembre 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 major nombre d'ajuntaments possible) i l'ordre de recepció. La formalització de la inscripció es farà mitjançant el 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 del curs.

Lloc de realització

IDEC (Institut d'Educació Contínua)
Universitat Pompeu Fabra
Balma, 134
Barcelona

Taller de negociació per a gestors públics

Objectius

Facilitar als assistents els elements conceptuals que permetin analitzar una situació de conflicte, així com plantejar estratègies de negociació eficients.

Afavorir l'adquisició i la interiorització de destreses i habilitats que possibilitin conductes eficaces en situacions reals de negociació.

Programa

1. NEGOCIACIÓ. PRINCIPIS BÀSICS

- 1.1. Què és negociar: definició
- 1.2. Característiques bàsiques del procés negociador

2. EL GESTOR COM A NEGOCIADOR

- 2.1. Actors que intervenen en el procés de negociació en l'Administració local
- 2.2. El gestor i el procés negociador

3. FASES DEL PROCÉS NEGOCIADOR

- 3.1. Planificació i preparació del procés
- 3.2. Els objectius. La millor alternativa possible a un acord negociat (MAPAN)
- 3.3. Etapes del procés negociador

4. TIPUS DE NEGOCIACIÓ

- 4.1. Cooperació versus competició
- 4.2. Jocs de suma 0, jocs de suma positiva, el «mite del pastís sencer» i la creació de valor en la negociació
- 4.3. Negociacions competitives
- 4.4. Negociacions integradores

5. TÀCTIQUES I ESTILS DE NEGOCIACIÓ

- 5.1. Preparació, argumentació i desviació
- 5.2. Conductes eficaces del negociador. Conductes que cal evitar. Estratagemes i maneres d'evitar-les
- 5.3. El mètode Harvard de negociació basada en els principis. Persones-interessos. Alternatives. Criteris

6. I EN CAS DE DESACORD?

- 6.1. La falta d'acord
- 6.2. La conciliació
- 6.3. La mediació
- 6.4. L'arbitratge

Docent

Ernest Conesa Ribera, tècnic de recursos humans de l'Ajuntament de Barcelona. Ha estat assessor tècnic de la Direcció del Gabinet Tècnic de Gestió de l'Ajuntament de Barcelona i consultor del sector públic especialitzat en recursos humans i organització durant més de deu anys.

Organitza

Federació de Municipis de Catalunya

Col·labora

Consultors de Gestió Pública

