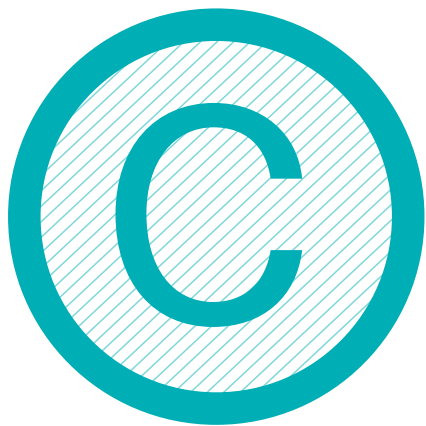




FEDERACIÓ DE MUNICIPIS
DE CATALUNYA

**12, 19 i 26 abril i 3,
10, 17 i 24 maig/12
Barcelona**

Durada

30 hores

Horari

De 9.30 a 14.00 hores

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.

Inscripcions

El termini d'inscripció finalitza el **2 d'abril de 2012**. La inscripció és gratuïta i el nombre de places, limitat.

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

Lloc de realització

Federació de Municipis de Catalunya
Via Laietana, 33, 6è 1a
08003 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

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, activitat voluntàries de reflexió personal.
- Es recomana una participació activa.

Docent

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

