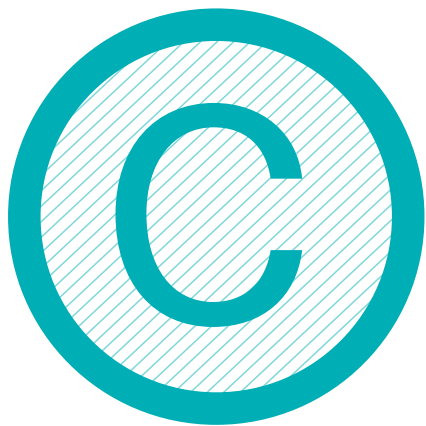




**1,4 i 8
octubre/12
Barcelona**

Durada

15 hores

Horari

De les 9.00 a les 14.30 hores

Destinataris

Curs destinat als 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 **21 de setembre 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

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

Taller de negociació per a gestors públics

Presentació

La negociació s'ha convertit en una capacitat imprescindible per a aquells que o bé tenen la responsabilitat d'implantar programes i polítiques a càrrec de diversos nivells de govern, o bé de negociar l'assignació de béns i recursos públics limitats. Per això, el curs té com objectiu facilitar a tècnics i directius l'adquisició de les competències necessàries per a afrontar eficaçment les diverses situacions de negociació política i social.

Programa

1. NEGOCIACIÓ. PRINCIPIS BÀSICS

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

2. EL GESTOR COM 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 per a l'Acord Negociat (MAPAN).
- 3.3. Etapes del procés negociador.

4. TIPUS DE NEGOCIACIÓ

- 4.1. Cooperació versus competició.
- 4.2. Jocs de suma o, 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 a evitar. Estratagemes i formes 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 RR.HH. 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 RR.HH. i organització durant més de 10 anys.

Organitza

Federació de Municipis de Catalunya

Col·labora

Consultors de Gestió Pública



FEDERACIÓ DE MUNICIPIS
DE CATALUNYA

