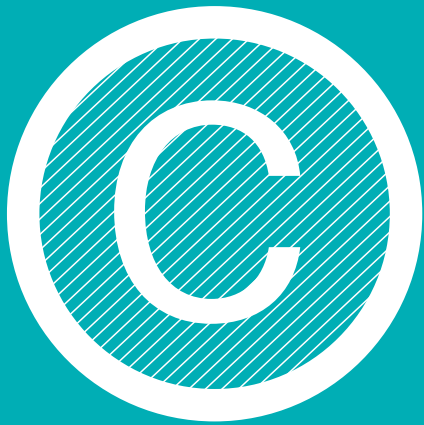




Tècniques de negociació

8 i 10 abril /14
Barcelona



Presentació

Podem dir que la negociació és un joc, un joc en el qual les regles només estan escrites parcialment; un joc en el qual, sovint, té més importància el procés a seguir que els recursos de què un mateix disposa. Un procés de negociació implica conèixer la realitat, però no tota la realitat; significa donar i, a la vegada, esperar rebre, establir unes noves vies de relació en cada negociació, conèixer els nostres propis dissenys i les necessitats de l'altre.

Una negociació no ha de ser un debat. L'objectiu de la negociació no hauria de ser la defensa, sense objeccions, d'un posicionament, intentant demostrar que es té raó, sinó influir sobre l'altra part per persuadir i convèncer.

Durada

10 hores

Horari

De 9.00 a 14.30 hores.

Lloc de realització

Centre d'Estudis Adams
C. Bailèn, 126
08009 Barcelona

Destinataris

Persones que negocien i prenen decisions a l'Administració local.

Inscripcions

El termini d'inscripció finalitza el dia **28 de març de 2014**. 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), l'adequació al perfil del destinatari de l'acció formativa 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 d'aprofitament a les persones que acreditin l'assistència a un 80% de les hores lectives del curs, i responguin correctament a un qüestionari d'avaluació de l'assoliment dels coneixements bàsics del curs. Aquest test es respondrà electrònicament per mitjà d'un enllaç que els alumnes rebran per correu electrònic i que hauran de lliurar dins del termini establert.

Programa

Docent

Francesc Torrejón. Llicenciat en Ciències Humanes i Socials per la Universitat de Barcelona, diplomat en Educació Social, màster en Direcció Pública per ESADE, mestratge en Direcció i Gestió a l'Administració Local per la Universitat de Barcelona i màster en Gestió Pública Local de l'INAP, Ministeri d'Administracions Públiques. Responsable de gestió administrativa de l'Ajuntament de Mataró, ha estat subdirector general de Recursos Humans i Organització del Departament d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya, i director de l'Àrea de Planificació, Innovació i Qualitat del Departament d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya.

- La negociació
- Característiques del negociador
- Estils de negociació
- Tipus de negociador
- Estratègies
- Tàctiques
- Comunicació
- Llenguatge
- Assertivitat
- Lloc de la negociació
- Moment d'iniciar la negociació
- Fases de la negociació

Organitza

Federació de Municipis de Catalunya

Hi col·labora:

Centre d'Estudis Adams

