

**27 octubre
i 3, 8, 15 i 22
novembre/16
Barcelona**



FEDERACIÓ DE MUNICIPIS
DE CATALUNYA

Tècniques de negociació

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 arrosseguen 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.

Durada
20 hores

Horari
De 9.30 a 14.00 hores

Lloc de realització
idEC
(Institut d'Educació Contínua)
Universitat Pompeu Fabra
Balmes, 134. Barcelona

Destinataris
Persones que desenvolupen negociacions o volen desenvolupar-les prou.

Inscripcions
El termini d'inscripció finalitza el dia **20 d'octubre de 2016**. 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'hi 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 que responguin correctament un qüestionari d'avaluació de l'assoliment dels coneixements bàsics del curs. Aquest test es respondrà electrònicament a través d'un enllaç que els alumnes rebran per correu electrònic i que hauran de lliurar dins del termini establert.

Programa

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.

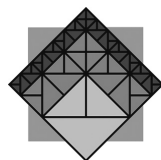
Docent

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



1. ANÀLISI DELS CONFLICTES I LES CRISI

- Què, com, perquè, a on i quan negociem?
- Habilitats necessàries per a la negociació
- Els estils de negociació.
- Autoconeixement com a negociador
- Conflictes i canvi. Conflictes i poder
- Formes de resolució alternativa dels conflictes

2. TREBALL PRÀCTIC SOBRE ELS ELEMENTS DEL MÈTODE HARVARD

- Interessos, opcions, alternatives, legitimitat, comunicació, relació, compromís
- 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

3. TREBALL PRÀCTIC SOBRE ELS ELEMENTS DEL MÈTODE DE J. CAMP

- Perills de l'estat de necessitat
- Que l'altra part se senti bé. posar la ment en blanc.
- Determinar missió i propòsit, presa de decisions
- No controlar resultats, sinó accions pròpies
- Conèixer i treballar l'autèntic problema de l'altra part
- El pressupost (temps, energia, diners i emocions)

4. COM SUPERAR ELS OBSTACLES PER LA COOPERACIÓ?

- Reaccions, discussions, rebutjos
- Pressions i atacs
- Quan els altres són més poderosos
- Quan els altres no volen negociar o juguen brut

5. INTERVENCIÓ EN CRISI

6. PLA DE MILLORA INDIVIDUAL EN NEGOCIACIÓ