



CURS EN LÍNIA

Tècniques de negociació

5, 9, 16 i 20 d'octubre de 2020

Presentació

Cada vegada és més gran l'exigència social i professional cap a les persones que negocien i prenen decisions a les organitzacions. Molts professionals i organitzacions arrossegueu encara 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, situacions de crisi i de negociacions (preparació, conducció i tancament).
- Analitzar els punts forts i febles sobre negociació dels i les participants.
- Millorar la capacitat per negociar, fent servir les tècniques específiques més adequades en cada situació.
- Aconseguir que cada professional millori l'eficàcia de la seva participació en negociacions, elaborant un projecte de millora.

programa

ANÀLISI DELS CONFLICTES I LES CRISIS

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

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

TREBALL PRÀCTIC SOBRE ELS ELEMENTS DEL MÈTODE DE J. CAMP

- Perills de l'estat de necessitat
- Fer sentir bé l'altra part. Posar la ment en blanc
- Determinar missió i propòsit, presa de decisions
- Controlar les accions pròpies
- Conèixer i treballar l'autèntic problema de l'altra part
- El pressupost (temps, energia, diners i emocions)

COM SUPERAR ELS OBSTACLES PER A LA COOPERACIÓ?

- Reaccions, discussions
- Pressions i atacs
- Quan els altres són més poderosos
- Quan els altres no volen negociar o juguen brut
- Intervenció en crisi
- Pla de millora individual en negociació



Metodologia

- El curs es realitzarà online per mitjà de la plataforma *Zoom* i *Google Classroom*.
- Es demana una participació activa i un treball de lectura i reflexió entre sessions.
- Aprenentatge aplicable al dia a dia que combina la teoria amb la pràctica. S'entregaran materials específics i recursos *online*.
- Estructura de treball setmanal.

Dues sessions *on line*:

- Presentacions
- Debat en grups

Treball *off line*:

- Lectures
- Exercicis

Durada

16 hores

Horari

Sessions on line 5, 9, 16 i 20 d'octubre de 2020
De 9.00 a 11.00 hores i de 12.00 a 14.00 hores

Avaluació

Participació durant les sessions.
Realització d'activitats entre sessions.

Destinataris

Persones que desenvolupen negociacions o volen desenvolupar-les properament. Han d'estar disposades a:

- intercanviar de forma activa a les sessions sobre la seva experiència.
- fer un treball de lectura i reflexió entre sessions.

Docent

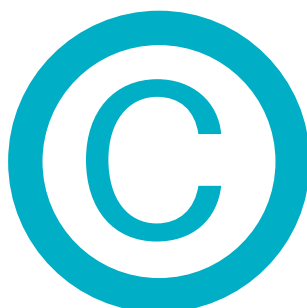
José Manuel Alonso Varea. Director d'ITER (consultoria, recerca i formació en benestar, salut i organitzacions), llicenciat en Psicologia per la Universitat de Barcelona i director del màster i el postgrau sobre Violències Familiars (IL3- Universitat de Barcelona)

Certificat

Es lliurarà un certificat d'aprofitament a les persones que superin el curs.

Inscripcions

El termini d'inscripció finalitza el dia **28 de setembre de 2020**. 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 màxim nombre d'ajuntaments possible) 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.



Organitza:

Federació de Municipis de Catalunya

