

Catàleg d'accions formatives

2018 Programes de Formació Transversal

ÀMBIT SECTORIAL : **Habilitats interpersonals o directives**

FAMÍLIA PROFESSIONAL : **Administració i gestió**

ÀREA PROFESSIONAL : **Consultoria empresarial**

NOM DE L'ACCIÓ: Tècniques de negociació

Grup AF: ADGC120 **Grup Ampliat:** 2016 **Hores:** 30 **Nivell:** Bàsic **Novetat 2018:**

Objectius:

Objectiu generals:

- Ser capaç de dur a terme negociacions exitoses sobre diferents aspectes.

Objectius específics:

- Analitzar i aprofundir en els conceptes, metodologies i eines per una negociació avantatjosa.
- Identificar els elements que facilita una negociació amb sentit estratègic.
- Conèixer els elements que configuren la metacomunicació en la negociació.
- Conèixer les tàctiques i contra-tàctiques de la negociació. Identificar els diferents estils de negociador.
- Desenvolupar habilitats que potenciaran la negociació.
- Aprendre a sortir de situacions d'estancament que és poden produir en una negociació.
- Identificar l'estil natural de negociació i els punts forts i febles d'aquest estil.
- Identificar les posicions i reconèixer els interessos de las parts de una negociació.
- Afrontar millor les situacions de negociació que es produeixen en l'àmbit de treball
- Destacar la importància de la negociació en el treball i en la societat en general

Continguts:

1. El conflicte. Concepte de negociació.
 - 1.1. Què és negociar?
 - 1.2. Quan s'ha de negociar?
 - 1.3. Què es pot negociar?
2. Fases i models de negociació.
 - 2.1. Models de negociació: Negociació per posició, Negociació per principis i Negociació per situació.
 - 2.2. Fases de la negociació
 - 2.3. Preparació de la negociació
 - 2.4. Conducció de la negociació
 - 2.5. La rematada en la negociació
3. Estratègies en la negociació.
 - 3.1. La manipulació
 - 3.2. Les tècniques de manipulació
 - 3.3. Els límits de la manipulació
 - 3.4. La vigilància del negociador
 - 3.5. El mètode DEA:
 - 3.6. Raonar en termes d'alternativa
 - 3.7. Disposar d'una estratègia
4. Les dimensions psicològiques de la negociació.
 - 4.1. Tipus de negociació: Distributiva o conflictual (de suma zero); Negociació integrativa (de suma no zero)
 - 4.2. Actitud i situacions que condueixen a la negociació competitiva o a la cooperativa
 - 4.3. Dosificació competició-cooperació
5. Utilització dels conflictes i els desacords.
 - 5.1. L'objecte del desacord
 - 5.2. Diferents etapes del conflicte
 - 5.3. Principis d'acció
6. Sortides de les situacions de bloqueig.
 - 6.1. Definició dels límits
 - 6.2. Límit de sortida

Catàleg d'accions formatives

2018 Programes de Formació Transversal

ÀMBIT SECTORIAL : Habilitats interpersonals o directives

FAMÍLIA PROFESSIONAL : Administració i gestió

ÀREA PROFESSIONAL : Consultoria empresarial

6.3. Zona objectiu

6.4. Límit de ruptura

6.5. La combinació dels límits de les parts negociadores

7. Aportació de la programació neurolingüística a la negociació.

7.1. La utilitat de la programació neurolingüística en processos de negociació

7.2. L'aspecte lingüístic de la comunicació.

Observacions: