

FORMACIÓ Promoció Econòmica 2019

Fem CONSOLIDACIÓ

Negociació estratègica

✓ *Entrena't en habilitats que potenciaran la teva negociació*

Adreçat a

- Empreses del territori , autònoms i professionals de qualsevol sector i tipus d'organització.
- Persones emprenedores que tinguin un projecte empresarial o una idea de negoci.

Objectius

- Analitzar i aprofundir en els **conceptes, metodologies i eines per una negociació avantatjosa**.
- Identificar **els elements que facilita una negociació** amb sentit estratègic.
- 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 les posicions i reconèixer els interessos de les parts de una negociació.

Continguts

- **El model: estratègies , persones i tècniques.**
Preparació psicològica: com fer front a negociacions difícils. Introducció a la PNL (programació neurolingüística).
Com es prepara una negociació?. Els 9 punts clau.
Els 5 estils de negociació.
- **Les persones i la conducta en la negociació.**
Desenvolupant una conducta assertiva.
Estratègies d'escolta activa.
- **Tècniques de negociació.**
Comprendre els interessos dels altres (Interessos-Posicions).
Com generar confiança.
L'art de formular preguntes.
El Tancament de les negociacions.
- **Els 7 elements del model d'Harvard.**

Metodologia

El treball és basat en el Cicle d'aprenentatge de Kolb basat en: conceptes, experiència i reflexió.

La metodologia que seguirem en el curs és eminentment pràctica. A través de dinàmiques, exercicis i role play, sempre recolzats pel feedback de la professora i dels companys, fomentant l'aprenentatge creuat. La utilització de casos pràctics especialment dissenyats per l'aprenentatge de les tècniques i tàctiques de negociació.

Expert

***Jaione Mendizabal**, consultora , formadora i coach. Llicenciada en psicologia del treball i les organitzacions i en Tècniques de negociació per EADA. Experta docent en habilitats directives.*

Calendari

Dates: Els dijous 14, 21 i 28 de novembre de 2019, de les 9.30h a les 13.30h (12 hores).

Edifici de l'Enològica, C/ Amàlia Soler, 29 de Vilafranca del Penedès
Servei de Promoció Econòmica, Ajuntament de Vilafranca del Penedès

Inscripció gratuïta. Aquesta activitat formativa està 100% subvencionada.
Les places són limitades i s'atorgaran per ordre d'inscripció.

 A través de la web <https://promocioeconomica.vilafranca.cat/formació>

Tel. 93 817 11 69

Mail: promocioeconomica@vilafranca.cat