

Genera Converses Constructives i Potencia la teva Habilitat Negociadora

2a Edició

Codi: 184102

Tipologia: Curs d'especialització

Crèdits: 1.00

Idioma: Català

Data d'inici: 23/05/2019

Data darrera sessió presencial: 30/05/2019

Data de finalització: 30/05/2019

Horari: 3 sessions. Dimarts i dijous de 18 a 21 h.

Lloc de realització: Parc Científic i Tecnològic de la UdG. Edifici Giroemprèn (Girona)

Places: 24

Preus i descomptes

Preu: 155 €

Raons per fer el curs

Aquest taller et farà més efectiu a l'hora de relacionar-te i negociar amb les persones que t'envolten. Milloraràs les teves habilitats per relacionar-te amb els teus col·laboradors, familiars, caps, clients, equips de treball, etc.

Objectius

- El repte és ajudar-te a descobrir quins són els aspectes clau que et permeten ser més efectiu a l'hora de conversar amb tu mateix, amb els teus col·laboradors, caps, clients, familiars o equips de treball en general.
- Parteixo de la premissa que les nostres relacions personals i professionals es configuren tant a través de les converses que tenim amb els altres, com amb les que preferim no tenir, per tal d'evitar enfrontaments o, senzillament, perquè ja hi hem renunciat.
- Ser un bon especialista en una àrea professional no suposa que es tinguin qualitats per construir entorns de col·laboració, ser àgil a l'hora de resoldre conflictes, negociar, prendre decisions efectives, liderar equips, generar compromís, prendre decisions, etc.
- Acompanyem en el descobriment de possibilitats que permetin afrontar les relacions interpersonals amb flexibilitat, proactivitat i positivisme.

A qui s' adreça

A aquelles persones que vulguin millorar la seva habilitat i eficàcia en les converses i relacions amb els altres.

Informació relacionada

[«La tristesa, l'enuig i la por formen part de la felicitat»](#), entrevista a Joana Frigolé, publicada al Diari de Girona el 04/04/2018

Pla d'estudis

Genera Converses Constructives i Potencia la teva Habilitat Negociadora

QUÈ PASSA QUAN LES TEVES CONVERSES NO SÓN PROU EFECTIVES?

- Conversa pública i privada
- Les fissures que dificulten les relacions amb els altres: fragmentació, rivalitat, reactivitat
- A quin joc juguem: guanyar, perdre, no perdre, no jugar

QUÈ HI HA DARRERE DE LES RELACIONS I NEGOCIACIONS POC EFECTIVES

- Les creences limitadores i les que generen acció
- Quines emocions hi ha darrere de cada conversa
- De què parlem quan no parlem del que hauríem de parlar
- El llenguatge i les emocions com a generadores de resultats profitosos
- Canviar les etiquetes que posem a les persones que són "difícils" per a nosaltres
- Com pots transformar la tristesa, la ràbia o la por en emocions constructives

GENERA RELACIONS I CONVERSES CONSTRUCTIVES

- Quin és el teu estil relacional?
 - Com demanes, ofereixes, reconeixes
 - Com institucionalitzes el compliment (o l'incompliment)
- Dissenya una conversa per millorar la relació
- Quina conversa necessites en cada moment
 - Coordinar accions
 - Converses per a possibles accions
 - Converses per a possibles converses

LES CONVERSES PENDENTS

Titulació

Curs d'Especialització en Genera Converses Constructives i Potencia la teva Habilitat Negociadora per la Fundació UdG: Innovació i Formació

Metodologia

Aquesta activitat es durà a terme posant en joc metodologies que permetin transmetre els continguts d'una manera efectiva i, al mateix temps, lúdica, dinàmica i divertida.

Entrarem a fons en la casuística que els participants aportin a la sessió, de manera que el contingut sigui tan pràctic i ajustat com sigui possible a la realitat quotidiana dels participants.

Sistema avaluació

Els participants presentaran 2-3 reculls dels aprenentatges principals al final de cada mòdul, que permetran avaluar si s'han assolit els conceptes més importants treballats durant la sessió.

Es valorarà amb un APTE / NO APTE.

Finançament

Finançament

Fundación Estatal para la Formación en el Empleo - FUNDAE
(anteriorment Fundación Tripartita)

Els treballadors d'una empresa privada, als qui aquesta pagui la matrícula, tenen la possibilitat de bonificar-la a través de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo – FUNDAE (abans conegut com a Fundació Tripartita).

Per gestionar aquesta bonificació us heu de posar en contacte amb el Departament de Recursos Humans de la vostra empresa.

Per a més informació feu clic [aquí](#).

Quadre docent

Direcció

Coordinació

Professorat

Joana Frigolé Peracaula

Consultora i coach professional. Llicenciada en Psicologia per la UAB. Coach certificada per ICF (Internacional Coach Federation) a nivell PCC. Formada: per la Escuela Europea de Coaching (programa acreditat ACTP per la ICF); en patrons emocionals pel mètode Alba Emoting™ i en coaching transformacional per l'Institut Gestalt. Màster en Prevenció de Riscos Laborals.

*La direcció es reservarà el dret a fer canvis en l'equip docent en cas que algun dels professors no pugui impartir la seva matèria, garantint el mateix nivell de qualitat i categoria professional.

Entitats promotores

Fundació Universitat de Girona: Innovació i Formació

Genera Converses Constructives i Potencia la teva Habilitat Negociadora

Inici curs: 23/05/2019

Data darrera sessió presencial: 30/05/2019

Fi curs: 30/05/2019

Data tancament acta avaluació: 06/06/2019

Calendari

Data	Lloc	Inici matí	Fi matí	Inici tarda	Fi tarda
23/5/2019	Parc Tecnològic de la UdG. Aulari 4			18:00	21:00
28/5/2019	Parc Tecnològic de la UdG. Aulari 4			18:00	21:00
30/5/2019	Parc Tecnològic de la UdG. Aulari 4			18:00	21:00