Universitat de Girona
Fundació UdG: Innovació i Formació

Tècniques de Negociació: com Arribar a un Bon Acord

1a Edició
Codi: 204219
Tipologia: Curs d'especialització
Crèdits: 3.00
Idioma: Català
Data d'inici: 04/03/2021
Data darrera sessió presencial: 29/04/2021
Data de finalització: 29/04/2021

Horari: Vuit dijous de març i abril, de 17 a 20 h.
Lloc de realització: Per videoconferència a través de la plataforma Zoom.
Places: 30

Preus i descomptes

Preu: 385 €

10% de descompte per persones aturades en el moment de la matrícula.
346,50€

10% de descompte per alumnes i exalumnes de la UdG.
346,50€

10% de descompte per alumnes i exalumnes de màsters, postgraus i diplomes d'especialització de la Fundació UdGIF.
346,50€

10% de descompte per personal UdG (PDI i PAS) i Fundació UDGIF.
346,50€

5% de descompte per persones amb discapacitat reconeguda igual o superior a 33 %.
365,75€

10% de descompte per persones amb discapacitat reconeguda igual o superior a 65 %.
346,50€

5% de descompte per membres de famílies nombroses o monoparentals.
365,75€

10% de descompte per matrícula de 2 treballadors de la mateixa empresa o organització (la factura anirà a càrrec de l'empresa).
346,50€

15% de descompte per matrícula de 3 o més treballadors de la mateixa empresa o organització (la factura anirà a càrrec de l'empresa).

327,25€

10% de descompte per matrícula de treballadors d'empreses que hagin realitzat formació a mida amb la Fundació UdGIF.
346,50€

Raons per fer el curs

- Millorar les habilitats individuals de cadascú com a negociadors/es.
- Adquirir eines per aconseguir millors acords tenint en comte les bases relacionals i comunicatives.
- Millorar les relacions comercials amb tercers proveïdors.
- Conèixer mètodes alternatius de conflictes que ajudin a preservar la marca comercial i la seva imatge.

Nota informativa: L'assistència a aquest curs computa als efectes d'acreditar hores de formació contínua al Centre de Mediació de Dret Privat de Catalunya.

Presentació

La negociació és un procés de resolució alternativa de conflictes (ADR, per l'anglès *alternative dispute resolution*) present en la vida de tothom, i consegüentment també en les organitzacions. Però, com tota tècnica, per poder desenvolupar-la amb èxit es necessita aprenentatge i entrenament.

En un procés judicial la solució recau en un tercer, que és qui té el poder, mentre que en una mediació la solució la tenen les parts, ja que són les que tenen el poder sobre l'acord. La negociació ofereix control sobre la resolució del conflicte i sobre el procés, i alhora permet evitar que un mal acord de present perjudiqui les relacions comercials de futur.

Aquest curs té com a finalitat que directius i responsables d'organitzacions aprenguin a negociar de forma eficient mitjançant el mètode de negociació de l'escola de Harvard. Per aconseguir un bon resultat, cal identificar els interessos de totes dues parts; tot i ser interessos oposats, és possible arribar a un acord satisfactori per a les dues parts, si s'apliquen les tècniques de negociació de Harvard.

Aquest mètode es basa en quatre principis: separar les persones del problema; centrar-se en els interessos i no en les posicions; crear opcions de benefici mutu, i utilitzar criteris objectius. Per assolir aquests principis, s'han de treballar les habilitats negociadores i aprofundir en els set elements del mètode: alternatives, interessos, opcions, compromís, criteris, relació i comunicació.

Objectius

- Transformar situacions de crisi en oportunitats.
- Conèixer els mecanismes i les eines per identificar i analitzar les situacions que es presenten.
- Aprendre a actuar davant l'escalada d'un conflicte.
- Afrontar negociacions difícils amb èxit.
- Identificar les etapes del procés de negociació.
- Practicar amb simulacions els set elements de la negociació de l'escola de Harvard.
- Incorporar tècniques per aconseguir un bon resultat: *win-win*.
- Arribar a acords preservant la relació comercial.

Sortides professionals

Gestió i resolució de conflictes: relacions comercials, recursos humans, àrea de consultoria dins l'empresa privada, direcció d'equips i *ombudsman* empresarial.

A qui s' adreça

- A empreses i autònoms; en concret, a personal directiu, a responsables d’àrees de gestió i a integrants dels seus equips.

- En general, a qualsevol persona que vulgui formar-se en eines i tècniques que l’ajudin en la gestió dels conflictes dins l’empresa i en la millora de les estratègies i els resultats de les negociacions.

Pla d'estudis

Tècniques de Negociació

1. Teoria general del conflicte
2. Millora de les eines comunicatives i de les relacions dins de l’equip i amb tercers proveïdors
3. Reconeixement dels conflictes: eines per transformar el conflicte en una oportunitat (cost d’oportunitat)
4. Com portar a terme una negociació amb èxit
5. El procés de negociació: etapes
6. Els set elements de la negociació
7. Tècniques de negociació aplicades a la pràctica

Titulació

Curs d'Especialització en Tècniques de Negociació: com Arribar a un Bon Acord per la Fundació UdG: Innovació i Formació

Metodologia

Una de les particularitats del taller és la participació simultània de dues docents: cadascuna, a més de propiciar l’intercanvi de nocions dels participants, focalitza l’atenció en diferents àrees de la matèria. El que es pretén és la implicació directa dels participants, per tal que visquin l’experiència en primera persona i adquireixin coneixements pràcticament sense adonar-se’n.
• Autodiagnosi del conflicte empresarial
• Anàlisi i pràctica de simulació de casos reals
• Role play

Sistema avaluació

Seguiment de l’alumne, exercicis pràctics a l’aula i 80 % d’assistència a les classes virtuals.

Finançament

Finançament bancari

Els estudiants matriculats poden finançar el pagament de la matrícula en quotes.

La Fundació ha establert convenis amb condicions preferents pels seus alumnes amb les següents entitats:

– Sabadell Consumer
– CaixaBank
– Banc Santander

Quadre docent

Direcció

Coordinació

Professorat

Natàlia Flores Pujol
Advocada i mediadora. Sòcia fundadora de GIRa, consultoria especialitzada en serveis d'ADR o resolució alternativa de conflictes. Taller *La cara humana de la negociación* i taller *Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project* a la Harvard University (EUA).

Lucia Lorente Umbert
Advocada, *coach* certificada i mediadora inscrita al Centre de Mediació de Dret Privat de Catalunya i al Centre de Mediació del Col·legi d'Advocats de Barcelona, especialitzada en la resolució de conflictes mercantils, civils i familiars.

Marta Méndez Pichot
Advocada i mediadora. Sòcia fundadora de GIRa, consultoria especialitzada en serveis d'ADR o resolució alternativa de conflictes. Taller *La cara humana de la negociación* i taller *Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project* a la Harvard University (EUA).

Xavier Pastor Pérez
Politòleg i conflictòleg. Director del Diploma de Postgrau en Resolució de conflictes Públics i Mediació Comunitària de la Fundació Universitat de Girona. Professor del Màster de Gestió i Solució de Conflictes dels Estudis de Dret i Ciència Política de la Universitat Oberta de Catalunya. Autor de diferents investigacions a Catalunya i de llibres sobre la gestió dels conflictes. Guanyador del Premi Civisme de la Generalitat de Catalunya (2014 i 2015) i dels Premis AMMI al millor projecte de mediació 2019.

Montserrat Soler Antonio
Llicenciada en Dret i Postgrau en Resolució de Conflictes Públics i Mediació Comunitària i Postgrau en Resolució de Conflictes i Mediació Familiar Sistèmica. Coordinadora del Servei de Mediació en Zones d'Oci Nocturn de Platja d'Aro i Girona. Mediadora i experta en acompanyament de processos i gestió de conflictes familiars, comunitaris i en organitzacions.

---

*La direcció es reserva el dret de modificar l'equip docent, si fos necessari, per garantir el nivell de qualitat i categoria professional.

Entitats promotores

Fundació Universitat de Girona: Innovació i Formació

Universitat de Girona
Fundació UdG:
Innovació i Formació

GIRA ADR

GIRA ADR

Tècniques de Negociació: com Arribar a un Bon Acord

Inici curs: 04/03/2021
Data darrera sessió presencial: 29/04/2021
Fi curs: 29/04/2021
Data tancament acta avaluació: 13/05/2021

Calendari

Data	Lloc	Inici matí	Fi matí	Inici tarda	Fi tarda
4/3/2021	Per videoconferència a través de la plataforma Zoom			17:00	20:00
11/3/2021	Per videoconferència a través de la plataforma Zoom			17:00	20:00
18/3/2021	Per videoconferència a través de la plataforma Zoom			17:00	20:00
25/3/2021	Per videoconferència a través de la plataforma Zoom			17:00	20:00
8/4/2021	Per videoconferència a través de la plataforma Zoom			17:00	20:00
15/4/2021	Per videoconferència a través de la plataforma Zoom			17:00	20:00
22/4/2021	Per videoconferència a través de la plataforma Zoom			17:00	20:00
29/4/2021	Per videoconferència a través de la plataforma Zoom			17:00	20:00