Universitat de Girona
Fundació UdG: Innovació i Formació

Tècniques de Negociació en l'àmbit Polític: Èxit en Estratègies de Comunicació i Negociació Política

1a Edició
Codi: 214258
Tipologia: Curs d'especialització
Crèdits: 3.00
Idioma: Català,Espanyol
Data d'inici: 21/10/2021
Data de finalització: 16/12/2021

Horari: Es durà a terme a través de la plataforma Zoom i constarà de 8 sessions de 3 hores de durada, de 17:00 a 20:00 CEST d'octubre a desembre de 2021. Data d'inici: 21 d'octubre de 2021 Data de finalització: 16 de desembre de 2021 Durada: 24 hores de videoconferència. Horari: dijous, octubre - desembre, de 17:00 a 20:00.
Lloc de realització: Online per videoconferència amb Zoom
Places: 30

Preus i descomptes

Preu: 0 €

Raons per fer el curs

1. Millorar les habilitats individuals de negociació.
2. Aprofundir en les diferents estratègies comunicatives.
3. Millorar les eines de comunicació aplicades en l'àmbit polític.
4. Adquirir eines per aconseguir millors acords en l'àmbit polític tenint en compte les bases relacionals i comunicatives. Millorar les relacions internes de les organitzacions, institucions i partits polítics.
5. Conèixer mètodes alternatius de resolució de conflictes per preservar els compromisos polítics adquirits i les relacions amb altres organitzacions, institucions o partits polítics.

Aquest programa compta amb el suport financer del Parlament Europeu. La responsabilitat exclusiva correspon a l'autor i el Parlament Europeu no es fa responsable de l'ús que es pugui fer de la informació continguda en el mateix.

Presentació

Tècniques de negociació, comunicació i resolució de conflictes a l'àmbit polític.

La negociació és un procés de resolució alternativa de conflictes (ADR, de l'anglès Alternative Dispute Resolution) present en la vida de tothom, i conseqüentment també en la política i en les seves organitzacions. Però, com tota tècnica, per poder desenvolupar-la amb èxit es necessita aprenentatge i entrenament.

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 de futur i els compromisos polítics adquirits.

La finalitat d'aquest curs és que els membres d'organitzacions socials i polítiques —i en concret regidors i regidores, responsables de la gestió de partits polítics, fundacions i associacions d'incidència política i de transformació social— aprenguin a comunicar i a negociar de forma eficient mitjançant el mètode de l'escola de Harvard amb exemples pràctics que es pugui trobar un partit polític o un representant polític en el seu dia a dia. Per aconseguir un bon resultat cal identificar els interessos de totes dues parts, doncs, fins i tot si els interessos són oposats, és possible arribar a un acord satisfactori per ambdues parts quan 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.

A més, el mètode incorpora i desenvolupa els diferents aspectes de la comunicació en l'àmbit polític com és la comunicació durant un procés de negociació, la coherència del discurs en situacions de crisi, la comunicació no violenta i la comunicació amb altres partits, amb els mitjans i amb la ciutadania.

Aquesta edició és exclusivament per a l'"EFA Winter Academy" en el context de la Conferència sobre el futur d'Europa, el diàleg entre el dret regional i europeu i els responsables polítics de la Unió Europea. A més, l'Acadèmia d'Hivern de l'EFA (European Free Alliance) té com a objectiu destacar i desenvolupar la importància de la comunicació política a Europa.

Per aquest motiu, aquesta primera edició del curs se centrarà en l'àmbit de la Unió Europea. Aquest curs compta amb el suport financer del Parlament Europeu. La responsabilitat exclusiva correspon a l'autor i el Parlament Europeu no es fa responsable de l'ús que es pugui fer de la informació continguda en el mateix.

Objectius

1. Conèixer els mecanismes i les eines per identificar i analitzar conflictes en la política.
2. Transformar situacions de crisi política i de comunicació en oportunitats.
3. Aprendre a actuar davant l'escalada del conflicte i la crisi de la comunicació política.
4. Conèixer i aplicar els elements de la negociació de l'escola de Harvard per aconseguir un resultat satisfactori.
5. Desenvolupar mètodes per generar confiança i comunicació eficaç per assolir els objectius.

A qui s' adreça

A membres d'organitzacions socials i polítiques i en concret a regidors i regidores, a consellers i conselleres, diputats i diputades, directius i directives, responsables de gestió de partits polítics i gabinets institucionals, fundacions i associacions d'incidència política i de transformació social.

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

Pla d'estudis

Negociació política

1. Els 7 principis bàsics en la gestió d'un conflicte.
2. Com portar a terme una negociació amb èxit.
3. La comunicació en situacions de crisi. Relació amb els mitjans de comunicació i exemples pràctics a Europa.
4. El conflicte en l'àmbit polític europeu: eines per transformar-los en una oportunitat. Els 7 elements de l'escola de Harvard (I).
5. Què, com i quan comunicar en l'àmbit polític. La comunicació efectiva a través del relat.
6. Processos de negociació a Europa entre grups del mateix partit, entre dirigents, entre treballadors. Els 7 elements de l'escola de Harvard (II).

7. Negociar i acordar pel futur d'Europa.
8. La negociació i la comunicació entre partits polítics europeu, entre les institucions europees i altres agents (patronal, sindicats, lobbies...).

Titulació

Curs d'Especialització en Tècniques de Negociació en l'Àmbit Polític: Èxit en Estratègies de Comunicació i Negociació Política per la Fundació UdG: Innovació i Formació

Metodologia

Una de les particularitats del taller és que en diverses sessions participen simultàniament dos o més docents: a més de propiciar l'intercanvi d'opinions entre els participants, permet focalitzar l'atenció en diferents àrees de la matèria. Es pretén que hi hagi una implicació directa dels participants, que visquin l'experiència en primera persona i adquireixin coneixements pràcticament sense adonar-se'n.
• Anàlisi i pràctica de simulació de casos reals.
• Role playing.

Sistema avaluació

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

Quadre docent

Direcció

NATÀLIA FLORES PUJOL
Advocada i mediadora. Sòcia fundadora de GIRA ADR, consultoria especialitzada en serveis de resolució alternativa de conflictes (ADR). Vicepresidenta segona de l'associació Mediation Quality. Professora en diversos màsters de mediació i gestió alternativa de conflictes. Formada, entre d'altres institucions, pel CMI a la Harvard University (EUA) en els tallers "La cara humana de la negociación" i "Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project".

MARTA MÉNDEZ PICHOT
Advocada i mediadora. Sòcia fundadora de GIRA ADR, consultoria especialitzada en serveis de resolució alternativa de conflictes (ADR). Vocal de l'associació Mediation Quality. Vicepresidenta de la Comissió d'Advocats/des Mediadors/es de l'Il·lustre Col·legi de l'Advocacia de Barcelona. Professora en diversos màsters de mediació i gestió alternativa de conflictes. Formada, entre d'altres institucions, pel CEDR i pel CMI a la Harvard University (EUA) en els tallers "La cara humana de la negociación" i "Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project".

Coordinació

Professorat

PAU CANALETA I HERA
Consultor en comunicació estratègica per a governs, institucions i organitzacions. Coordinador del Màster de Comunicació Política i Institucional de la BSM-UPF. Professor associat de comunicació política al grau de Ciència Política de la UdG. Professor de comunicació política al grau de Ciència Política a la UB. Director dels cursos de direcció de comunicació de governs, gestió de gabinets polítics i institucionals i comunicació institucional de la FUdG i l'ICPS. Professor en màsters de comunicació política i institucional de la UAB, UPF i URL. Autor dels llibres sobre comunicació "L'estratègia electoral" i "Explica't amb una història", de l'editorial UOC i "100 días, 1 imagen" de l'editorial Episteme. Creador i director del Marca Ciutat, el seminari de referència en *city branding*. Col·laborador habitual a RAC1, TV3, Catalunya Ràdio, Radio Euskadi, Cadena SER i Diari de Girona.

SERGI ESTEVE GARCIA
Politòleg i analista polític. Membre actual del secretariat del partit polític europeu, Aliança Lliure Europea, especialitzat en tasques d'organització, projectes i relació amb els partits membres. Prèviament, va treballar al Departament d'Afers i Relacions Institucionals i Exteriors i Transparència de la Generalitat de Catalunya i va ser membre cofundador de l'Observatori dels Partits Polítics de Catalunya (OPCAT).

NATÀLIA FLORES PUJOL
Advocada i mediadora. Sòcia fundadora de GIRA ADR, consultoria especialitzada en serveis de resolució alternativa de conflictes (ADR). Vicepresidenta segona de l'associació Mediation Quality. Professora en diversos màsters de mediació i gestió alternativa de conflictes. Formada, entre d'altres institucions, pel CMI a la Harvard University (EUA) en els tallers "La cara humana de la negociación" i "Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project".

LUCÍA 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 ADR, consultoria especialitzada en serveis de resolució alternativa de conflictes (ADR). Vocal de l'associació Mediation Quality. Vicepresidenta de la Comissió d'Advocats/des Mediadors/es de l'Il·lustre Col·legi de l'Advocacia de Barcelona. Professora en diversos màsters de mediació i gestió alternativa de conflictes. Formada, entre d'altres institucions, pel CEDR i pel CMI a la Harvard University (EUA) en els tallers "La cara humana de la negociación" i "Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project".

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.

CARLES PONT SORRIBES
Professor del Departament de Comunicació de la Universitat Pompeu Fabra (UPF). Degà de la Facultat de Comunicació de la UPF i director de la Càtedra Ideograma-UPF de Comunicació Política i Democràcia. Com a investigador està especialitzat en el camp de la comunicació política i l'opinió pública, la comunicació de risc i crisi, així com en l'àmbit del periodisme. Ha realitzat més de trenta contribucions científiques, moltes en revistes significatives, i és autor de vuit llibres i més de dotze capítols de llibre en editorials especialitzades en comunicació. Actualment dirigeix el Màster en Comunicació Política i Institucional de la Barcelona School of Management (BSM-UPF).

ADRIÀ SISTERNES DOMENE
Especialitzat en anàlisi de dades. Coordinador i assessor d'estratègia política a l'Aliança Lliure Europea i el 2019 va ser responsable de la campanya del partit a les eleccions europees. Coordina el laboratori de polítiques verdes de la Fundació Nexe, des d'on contribueix al debat d'idees i polítiques públiques contra el canvi climàtic.

MONTSE 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. Coordinadora al Servei de Mediació Comunitària de Barberà del Vallès. 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 col·laboradores

GIRA ADR

Entitats promotores

Fundació Universitat de Girona: Innovació i Formació

European Parliament

European Free Alliance

Tècniques de Negociació en l'àmbit Polític: Èxit en Estratègies de Comunicació i Negociació Política

Inici curs: 21/10/2021
Fi curs: 16/12/2021
Data tancament acta avaluació: 22/12/2021

Calendari

Data	Lloc	Inici matí	Fi matí	Inici tarda	Fi tarda
21/10/2021				17:00	20:00
28/10/2021				17:00	20:00
4/11/2021				17:00	20:00
11/11/2021				17:00	20:00
18/11/2021				17:00	20:00
25/11/2021				17:00	20:00
2/12/2021				17:00	20:00
16/12/2021				17:00	20:00