

Tècniques de Negociació: com Arribar a un Bon Acord

3a Edició

Codi: 224219

Tipologia: Curs d'especialització

Crèdits: 3.00

Idioma: Català

Data d'inici: 13/04/2023

Data darrera sessió presencial: 01/06/2023

Data de finalització: 01/06/2023

Horari: dijous, de 17 a 20 h.

Lloc de realització: Presencialment al Parc Científic i Tecnològic de la UdG i per videoconferència a través de la plataforma Zoom.

Places: 30

Preus i descomptes

Preu: 385 €

5% de descompte per alumnes i exalumnes de la Universitat de Girona.

365,75€

5% de descompte per alumnes i exalumnes de màsters, postgraus i diplomes d'especialització de la Fundació UdGIF (Excepte si forma part de la mateixa estructura modular).

365,75€

5% de descompte per persones amb discapacitat reconeguda.

365,75€

5% de descompte per persones en situació d'atur en el moment de la matrícula.

365,75€

5% de descompte per membres de famílies nombroses o monoparentals.

365,75€

10% de descompte per empreses que matriculin 2 o 3 treballadors dins d'un mateix curs (el mateix curs acadèmic).

346,50€

15% de descompte per empreses que matriculin 4 o més treballadors dins d'un mateix curs (el mateix curs acadèmic).

327,25€

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.

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 negociació 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 i equips de treball 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 les parts; tot i ser interessos oposats, és possible arribar a un acord satisfactori per a les 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 i casos reals 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, professional i/o laboral.

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

- El conflicte. Reconeixement dels conflictes: eines per transformar el conflicte en una oportunitat (cost d'oportunitat).
- Millora de les eines comunicatives i de les relacions dins de l'equip i amb tercers proveïdors/clients.
- Com portar a terme una negociació amb èxit. El procés de negociació de l'escola de Harvard.
- Els set elements de la negociació de l'escola de Harvard.

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 presencials i 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

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).

Coordinació

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).

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 negociació* i taller *Theory and Tools of the Harvard Negotiation Project* a la Harvard University (EUA).

Xavier Pastor Pérez

Polítòleg i conflictoleg. 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 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



GIRA ADR

The logo features the word 'GIRA' in a light orange color and 'ADR' in a dark grey color, with a horizontal line above the 'R'.

Tècniques de Negociació: com Arribar a un Bon Acord

Inici curs: 13/04/2023

Data darrera sessió presencial: 01/06/2023

Fi curs: 01/06/2023

Data tancament acta avaluació: 15/06/2023

Calendari

Data	Lloc	Inici matí	Fi matí	Inici tarda	Fi tarda
13/4/2023	Parc Científic i Tecnològic de la UdG. Aula 4			17:00	20:00
20/4/2023	Parc Científic i Tecnològic de la UdG. Aula 4			17:00	20:00
27/4/2023	zoom			17:00	20:00
4/5/2023	Parc Científic i Tecnològic de la UdG. Aula 4			17:00	20:00
11/5/2023	Zoom			17:00	20:00
18/5/2023	Zoom			17:00	20:00
25/5/2023	Zoom			17:00	20:00
1/6/2023	Parc Científic i Tecnològic de la UdG. Aula 4			17:00	20:00