

LA NEGOCIACIÓ

DATA INICI 31 de març de 2016

HORARI de 9:00h a 14:00h i de 15:00h a 18:00h

DURADA 16 hores

EL CURS

Curs impartit per la consultora Gestió del Cambio Empresarial, i basat al 100% en les metodologies i casos de Harvard.

GCE ha impartit aquest curs pels principals negociadors (compradors i venedors) d'empreses líders en els sectors farmacèutic, alimentació i distribució, tant a nivell nacional com internacional.

OBJECTIUS

Conèixer, adquirir seguretat, interioritzar les 4 parts bàsiques d'una negociació i poder adquirir les més altes possibilitats d'èxit en les teves negociacions.

METADOLOGIA

- . Curs pràctic en el 60 % del seu temps.
- . Preparant i desenvolupant negociacions de casos dissenyats a Harvard, negociant amb altres participants i els formadors.
- . Les negociacions són gravades amb dos finalitats:
- . Disposar d'un DVD on puguis comprovar el teu creixement personal durant el curs.
- . Realitzar Coaching personalitzat després de cada negociació per identificar els aspectes a millorar en la següent negociació.
- . Abans del curs el participant haurà realitzat el test TKI (perfil del negociador), que et defineix el teu perfil de negociador, i et dona eines per conèixer el perfil de la contrapart. **Aquest test és opcional però recomanable.**
- . 2 formadors.

DURADA, CALENDARI i LLOC

16 hores en 2 sessions presencials els dijous 31 de març i 7 d'abril, de 9:00h a 14:00h i de 15:00.h a 18:00h

FOEG C/Bonastruc de porta, 15 de Girona.

PROGRAMA

-Autoestima i gestió de la negociació: coneixent-se a un mateix i a la contrapart a través del model HBDI i les 4 parts del cervell.

-Què és negociar? Les 4 parts de la negociació: Visió, valors, procés, relacions.

-Valors: propis i col·lectius.

-Visió:

1. Diferenciant posicions i interessos.
2. Interessos en la negociació: Els teus i els de la part contrària.
3. 5 possibles estratègies de negociació.
4. Quan escollir-ne una o altre?
5. Com negocia habitualment. El test TKI.
6. Què és una tàctica? Diferents tàctiques per a cada estratègia.
7. Gestionar la negociació pensant en guanyar-guanyar.

-Valors:

1. Objectius de la negociació.
2. Punt d'entrada, punt d'abandonament, la ZOPA.
3. El MAPAN o millor alternativa a l'acord negociat.

-El procés:

1. Emmarcar la negociació
2. Les claus de la negociació en equip.
3. El full de ruta: preparar la negociació a partir d'un model proposat.
4. Pensant en la part contrària: preguntes clau per diferenciar la posició de l'interès.

-Les relacions:

1. El clima de la negociació.
2. La negociació intercultural.
3. Persuadint la part contrària: els 6 principis de persuasió de Cialdini.

PROFESSORS

Jordi Servat i Jané

Soci Fundador de «Gestión del Cambio Empresarial.»

Enginyer Industrial per E.T.S.E.I.B. (UPC)

MBA - I.E.S.E.

Més de 20 anys d'experiència com D.G., D. Comercial, D.de Màrqueting, en empreses nacionals i multinacionals líders en els seus sectors (Agrícola, Industrial, Serveis i Gran Consum).

Docència a ESIC-ISM i IL3 (Universitat de Barcelona)

PREUS

470€ ASSOCIATS

495€ NO ASSOCIATS

El PREU INCLOU:

-Esmorzar i dinar

-Apunts

-DVD amb les negociacions individuals realitzades

*El TKI (test del perfil del negociador), és opcional i té un cost 70€ iva inclòs

*Tots els cursos organitzats per l'ENF de 3 o més hores poden ser bonificats segons el sistema de Formació Continuada a través dels butlletins mensuals de cotització a la Seguretat Social, sense cost addicional.

** 20% de descompte els autònoms amb un màxim de 60€ per curs.

***FNF es reserva el dret d'anul·lar el curs. En aquest cas ho comunicarà amb temps suficient i retornarà els pagaments íntegres.

Nom del curs		<input style="width:100%;" type="text"/>	
Núm del curs	<input style="width:200px;" type="text"/>	Data inscripció al curs	<input style="width:100px;" type="text"/>
DADES DE L'ALUMNE/A			
N.I.F. o N.I.E.	<input style="width:150px;" type="text"/>	Núm. d'Afiliació Seguretat Social	<input style="width:150px;" type="text"/>
		Sexe	<input style="width:50px;" type="text"/>
Cognoms, nom	<input style="width:400px;" type="text"/>		Data de naixament
	<input style="width:100px;" type="text"/>		<input style="width:100px;" type="text"/>
Adreça	<input style="width:250px;" type="text"/>	Població	<input style="width:150px;" type="text"/>
		C.P.	<input style="width:50px;" type="text"/>
Telèfon	<input style="width:150px;" type="text"/>	Fax	<input style="width:150px;" type="text"/>
		E-mail	<input style="width:150px;" type="text"/>
ESTUDIS REALITZATS			
0 <input type="checkbox"/> Estudis bàsics	1 <input type="checkbox"/> Titulat universitari 1er cicle	2 <input type="checkbox"/> Titulat universitari 2on cicle	
3 <input type="checkbox"/> Titulat universitari 3er cicle	4 <input type="checkbox"/> Títol de doctor/a		
Especialitat	<input style="width:300px;" type="text"/>		
	Altres estudis	<input style="width:200px;" type="text"/>	
SITUACIÓ LABORAL			
<input type="checkbox"/> Autònom	Lloc que ocupa dins l'empresa		
<input type="checkbox"/> Ocupat/da	Tipus de contracte	<input type="checkbox"/> Directiu / Propietari	<input type="checkbox"/> Director General / Gerent
	<input style="width:200px;" type="text"/>	<input type="checkbox"/> Cap / Director d'Àrea	<input type="checkbox"/> Comandament Internig
		<input type="checkbox"/> Tècnic / Treballador Qualificat	
	Àrea en la que treballa <input style="width:300px;" type="text"/>		
ENTITAT O EMPRESA ON TREBALLEU ACTUALMENT (NOMÉS OCUPATS/DES)			
<input type="checkbox"/> Empresa amb menys o igual a 250 treballadors/ores		<input type="checkbox"/> Empresa amb més de 250 treballadors/ores	
Raó social	<input style="width:400px;" type="text"/>		CIF <input style="width:100px;" type="text"/>
Sector / Activitat empresa <input style="width:600px;" type="text"/>			
Núm inscripció seguretat social	<input style="width:250px;" type="text"/>		Núm de treballadors/ores <input style="width:100px;" type="text"/>
Adreça	<input style="width:300px;" type="text"/>		Població <input style="width:150px;" type="text"/>
		C.P.	<input style="width:50px;" type="text"/>
Telèfon	<input style="width:150px;" type="text"/>	Fax	<input style="width:150px;" type="text"/>
		E-mail	<input style="width:150px;" type="text"/>
ENTITAT O EMPRESA ASSOCIADA A FOEG			
<input type="checkbox"/> No associada		<input type="checkbox"/> Sí associada	
		A través de l'associació / gremi <input style="width:300px;" type="text"/>	
TREBALLADORS - FUNDACIÓ TRIPARTITA		AUTÒNOMS	
Es vol bonificar el curs?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	Vol sol·licitar l'ajuda pels autònoms? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
Vol que la FOEG li tramiti?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	* Consultar condicions	
L'Empresa té RLT?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No		
<p>D'acord amb la Llei Orgànica 15/1999, de 13 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal, i el seu reglament de desenvolupament aprovat pel Reial Decret 1720/2007 de 21 de desembre, l'informem que les seves dades seran incorporades a un fitxer de la Federació d'Organitzacions Empresarials de Girona amb la finalitat de gestionar les activitats que porta a terme el centre de formació de la Federació i informar de futures activitats de la Federació. Les dades personals podran ser cedides als organismes que ho requereixin per la correcta gestió de l'activitat formativa, tals com els organismes competents en matèria de formació contínua i/o cupacional de la Generalitat de Catalunya o l'Estat, o com Foment del Treball. També podran ser cedides les dades a Bonastruc de Porta Formació SL o aquelles entitats a través de les quals la Federació dugui a terme les activitats formatives. Pot exercitar els drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició, d'acord amb la normativa vigent, adreçant-se al C/ Bonastruc de Porta, 15 - 17001 de Girona.</p>			
Signatura del treballador/a <input style="width:750px; height:30px;" type="text"/>			

Per fer efectiva la inscripció cal enviar, per fax 972-227122 o e-mail enf@foeg.cat, la còpia de la transferència bancària per l'import del curs. El núm. de compte és IBAN: ES30 3025 0900 8314 0001 3930. La FOEG es reserva el dret d'anul·lar el curs, fent efectiva el retorn de la transferència.

F 722. 01 / 02
Rev. 0