

LA NEGOCIACIÓ

DATA INICI 11 de maig de 2020

HORARI de 15:30h a 19:30h

DURADA 16 hores

EL CURS

Curs impartit per la consultora Gestión 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 de 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 disposar de les més altes possibilitats d'èxit en les teves negociacions.

METODOLOGIA

- . Curs pràctic en el 60 % del seu temps.
- . Preparant i desenvolupant negociacions de casos dissenyats a Harvard, negociant amb altres participants i 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.

PROFESSORS

Lluís Matamala i Frigolé

Formador a la consultora "Gestión del Cambio Empresarial"

10 anys formant en habilitats a diferents col·lectius d'organitzacions líders en els seus sectors.

Llicenciat en Geografia i Història, Diplomant en Ciències Empresarials (UdG), MBA de Direcció i Administració d'Empreses, i certificat internacional per TTI SUCCESS INSIGHTS en comportaments DISC.

MBA per UdG.

Més de 10 anys d'experiència en càrrecs executius com D. General, D. Comercial i d'exploració, tant en empreses nacionals com multinacionals del sector industrial i distribució.

Activitats acadèmiques.

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 altra?
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.

PREUS

PREU CURS: 355€

SOCIS INDIVIDUALS I ALUMNI: 305€

SOCIS COL·LECTIUS: 330€

*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.

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

DISPONIBLES: 12

DURADA, CALENDARI I LLOC

16 hores en 4 sessions presencials els dilluns i dimecres 11, 13, 18 i 20 de maig de 15:30h a 19:30h

FOEG C/Bonastruc de porta, 15 de Girona.

| | | | |
|---|---|--|---|
| Nom del curs | | <input type="text"/> | |
| Núm del curs | ENF20200001- | <input type="text"/> | Data inscripció al curs <input type="text"/> |
| DADES DE L'ALUMNE/A | | | |
| N.I.F. o N.I.E. | <input type="text"/> | Núm. d'Afiliació Seguretat Social | <input type="text"/> |
| | | Sexe | <input type="text"/> |
| Cognoms, nom | <input type="text"/> | | Data de naixement <input type="text"/> |
| Adreça | <input type="text"/> | Població | <input type="text"/> |
| | | C.P. | <input type="text"/> |
| Telèfon | <input type="text"/> | Fax | <input type="text"/> |
| | | E-mail | <input 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 type="text"/> | | Altres estudis <input type="text"/> |
| SITUACIÓ LABORAL | | | |
| <input type="checkbox"/> Autònom | | | Lloc que ocupa dins l'empresa |
| <input type="checkbox"/> Ocupat/da | Tipus de contracte | <input type="text"/> | <input type="checkbox"/> Directiu / Propietari |
| | | | <input type="checkbox"/> Director General / Gerent |
| | | | <input type="checkbox"/> Cap / Director d'Àrea |
| | | | <input type="checkbox"/> Comandament Intermig |
| | | | <input type="checkbox"/> Tècnic / Treballador Qualificat |
| | | Àrea en la que treballa | <input type="text"/> |
| DADES FACTURACIÓ: 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 type="text"/> | | CIF <input type="text"/> |
| Sector / Activitat empresa | <input type="text"/> | | |
| Núm inscripció seguretat social | <input type="text"/> | Núm de treballadors/ores | <input type="text"/> |
| Adreça | <input type="text"/> | Població | <input type="text"/> |
| | | C.P. | <input type="text"/> |
| Telèfon | <input type="text"/> | Fax | <input type="text"/> |
| | | E-mail | <input 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 type="text"/> | |
| TREBALLADORS - FUNDACIÓ TRIPARTITA | | AUTORITZACIÓ | |
| Es vol bonificar el curs? Sí | <input type="checkbox"/> | No | <input type="checkbox"/> |
| Vol que la FOEG li tramiti? Sí | <input type="checkbox"/> | No | <input type="checkbox"/> |
| L'Empresa té RLT? Sí | <input type="checkbox"/> | No | <input type="checkbox"/> |
| | | Autoritza a incloure la seva adreça a la newsletter per rebre la informació dels propers cursos? | <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No |
| <p>D'acord amb la Llei Orgànica 03/2018, de 05 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal i garantia dels drets digitals, i el seu reglament de desenvolupament aprovat l'article 13 del Reglament (UE) 2016/679 de 27 d'abril, 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 continua i/o ocupacional 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 exercir 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 | | | |

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