

**FITXA D'ACTIVITAT – 1er semestre 2008-09**

CENTRE OFERENT	Escola Universitària d'Estudis Empresarials				
NOM ACTIVITAT	Técnicas de negociación				
DATES IMPARTICIÓ ACTIVITAT	Inicio Miércoles 12 de Noviembre (de 20 a 22 horas) Sesión inaugural y Sábado 29 de 9 a 15 horas, sesión final, Resto on line.				
Nº HORES ACTIVITAT	20 horas (8 presenciales y 12 on line)	MÍNIM/MÀXIM D'INSCRITS	16	PREU ACTIVITAT	100 euros
PROGRAMA DE L'ACTIVITAT					
<p>INTRODUCCIÓN Constantemente estamos negociando tanto a nivel personal como profesional. Es importante disponer de una metodología eficaz para saber como hacerlo y que sea válida para las diferentes situaciones en que nos encontremos (situación laboral o no)</p> <p>Objetivos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender los factores clave de una negociación 2. Saber preparar una negociación 3. Identificar los puntos fuertes y débiles como negociador, desarrollar habilidades para resolver situaciones de negociación 4. Conocer y saber aplicar las diferentes técnicas de negociación. <p>PROGRAMA Concepto de conflicto ¿Por qué negociamos? Clima de la negociación Conceptos fundamentales (aperturas, señales, propuesta. paquete, cierre, manejos de puntos muertos, amenazas, etc.) Preparación y planificación Estilos de negociación (incluye autodiagnóstico) Técnicas de negociación Características de un negociador eficaz</p>					
PROFESSORAT					
Eduardo Resbier					
TIPUS D'AVALUACIÓ	Asistencia y aprovechamiento				
Realización de los ejercicios y pruebas escritas					