

PROGRAMA DE FORMACIÓN EN

NEGOCIACIÓN COLABORATIVA

Cómo mejorar nuestra forma de
negociar siendo colaborativos



Información

UNED-Barbastro
C/. Argensola, 55
22300-Barbastro (Huesca)
Tel.: 974 316 000

www.unedbarbastro.es



LIBRERÍA 'VALENTINA CANCER'
Libros especializados
Descuento del 5% en todos los materiales
UNED C/ Argensola 60, Barbastro.

UNED BARBASTRO,

16 y 17 de febrero de 2017, de 16 a 20 h.

Impartido por miembros del Centro de
Facilitación y Gestión del Conflicto

OBJETIVOS

Proporcionar herramientas que permitan analizar adecuadamente los parámetros comunes a cualquier negociación, afrontar la misma de forma estructurada y hacer frente a los contratiempos de puedan surgir, ayudándoles a lograr el mejor acuerdo posible.

Se trata de la plasmación de una acción de formación eminentemente práctica que permitirá a los participantes ser conscientes de su estilo de negociación y desenvolverse mejor en sus negociaciones futuras, aprovechando sus fortalezas negociadoras y obteniendo resultados más satisfactorios.

DESTINATARIOS

Todos negociamos en nuestro día a día, tanto en el ámbito de la empresa como en el de las relaciones personales. El programa va dirigido a aquellas personas interesadas en abrir nuevos horizontes a la hora de desenvolverse en los distintos ámbitos de la negociación.

CERTIFICADO

Se expedirá certificado de asistencia a quienes asistan al programa.

INSCRIPCIÓN

Los interesados en asistir deberán inscribirse a través de Internet, www.unedbarbastro.es

Plazo de inscripción: hasta el 9 de febrero o hasta que se cubran las plazas disponibles. Derechos de Inscripción:

- Matrícula ordinaria: 35 €
- Matrícula reducida: 20 € *

*Estudiantes UNED, Tutores, PAS y Prof. Sede Central UNED, colaboradores Practicum, estudiantes (estudios oficiales y usuarios del CRAI), estudiantes UNED Senior y Universidad de la Experiencia, Asociación de Ex-alumnos UNED, personal de los Ayuntamientos de Barbastro, Fraga y Sabiñánigo, personal de la Diputación de Huesca, Ibercaja y Gobierno de Aragón. Deberán aportar justificante que acredite su condición.

El pago de los derechos de inscripción se realizará, en el mismo plazo. La inscripción será efectiva una vez realizado el pago de los derechos de inscripción. La adjudicación de plazas se realizará por orden de inscripción efectiva. PLAZAS LIMITADAS

PROGRAMA

FASE PREVIA O PRENEGOCIACIÓN

- Historia de un violín. PRINCIPIOS que nos inspiran.
- Antes de nada: Negociar con uno mismo.
- Y después, PREPARARSE. Ir despacio para avanzar rápido.
- La información es un bien valioso. Cómo conseguirla.

FASE DE REUNIÓN O DE NEGOCIACIÓN

- Cómo empezar. Cuestiones sobre la primera oferta.
- El inevitable regateo. Estrategias eficaces.
- Lo más importante: Negociar cuidando la relación.
- Amenazas y zancadillas en la negociación: Estrategias de defensa.
- Atención: Sesgos en la negociación
 - Sesgos de la mente.
 - Sesgos emocionales.

EL ACUERDO

- El acuerdo como punto de partida de futuro. Características de un buen acuerdo.
- Importancia de la revisión del cumplimiento de los acuerdos.
- Los acuerdos post-acuerdo.

PONENTES

- José Hernán Cortés Ballarín
- Begoña Castilla Cardiel
- José Ignacio Alpín Azón

Abogados, expertos en mediación y resolución alternativa de conflictos por la Universidad Autónoma de Barcelona, profesores en cursos de posgrado de la Universidad de Zaragoza en temas relativos a mediación civil y mercantil, y sobre negociación en el ámbito mercantil.

“El mejor general no lucha”
Sun Tzu

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

Negociación colaborativa

NOMBRE _____

APELLIDOS _____

DNI _____

DIRECCIÓN _____

C.P. _____

POBLACIÓN _____

TELÉFONO _____

E-MAIL _____

Forma de pago:

METÁLICO

TARJETA

Si realiza la inscripción por Internet, puede realizar el pago on line.

En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre, de Protección de Datos de carácter personal, le informamos que los datos de carácter personal que usted nos facilite, serán incorporados a un fichero de datos, denominado ACTIVIDADES, de cuyo tratamiento es responsable la Fundación Ramón J. Sender – UNED Barbastro, para finalidades propias de los servicios relacionados con la gestión, control y difusión de actividades de la Fundación Ramón J. Sender – UNED Barbastro. Igualmente, le informamos que podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación y cancelación, así como oponerse a su tratamiento, en los términos legalmente previstos, por correo electrónico en info@barbastro.unedaron.org o personalmente en nuestra sede sita en C/ Argensola 60, 22300 Barbastro (Huesca).