

Establir acords. La neuronegociació.

HORES: 12h lectives

Modalitat en línia

ÍNDEX

1. Presentació
2. Modalitat
3. Objectius generals
4. Programa i objectius específics
5. Desenvolupament i avaluació de l'activitat
6. Criteris d'avaluació
7. Campus virtual
8. Equip docent

1. Presentació del curs

Quan llegim la definició de negociació en llibres i diccionaris, podem veure que fa referència a arribar a una conclusió de conveni i pacte. A més, en el nostre dia a dia, com a éssers socials que estem sempre comunicant-nos, moltes vegades sense ser conscients estem negociant en totes les àrees de la nostra vida.

La Neuronegociació ens porta d'alguna forma a vincular-la amb el nostre cervell. El funcionament del cervell com a objecte d'estudi i la metodologia com a camí de l'èxit, són les claus de la Neuronegociació.

L'estudi permet comprendre els factors d'èxit de qualsevol negociació, centrar els arguments en allò que és realment important i comprendre les necessitats en relació amb les emocions i l'ambient en el qual es pot desenvolupar tot el procés negociador.

L'objectiu d'aquesta formació és que els participants puguin adquirir l'habilitat d'observador i de comunicador, detectant les emocions contràries a fi de conèixer com saber què dir i quan fer-ho.

2. Modalitat

La modalitat en línia permet a l'alumne compatibilitzar la formació amb la seva disponibilitat del temps i lloc de residència. La formació en línia és realitzada mitjançant un sistema pedagògic basat en les necessitats formatives de l'alumne, fent ús intensiu de les tecnologies de la informació i de la comunicació (TIC) per tal de facilitar el procés educatiu i garantir uns estàndards de qualitat educativa.

L'estudi comprensiu de la documentació facilitada, juntament amb la realització de les activitats complementàries d'avaluació contínua i aprenentatge programades per al seu desenvolupament a través de les aules virtuals, garanteixen l'adquisició dels coneixements teòrics i pràctics que tot professional qualificat precisa en la seva activitat.

3. Objectius generals

- Conèixer què és la Neuronegociació i què implica.
- Entendre quines són les claus de l'èxit en qualsevol procés comunicatiu que impliqui establir acords.
- Aplicar, totes les eines que ens aporta la Neuronegociació.

4. Objectius específics i programa.

UNITAT 1. Introducció a la Neuronegociació. Què és? Com podem aplicar-la.

- Aprendre quin és el Cercle de la comunicació.
- Conèixer i identificar en la pràctica les tècniques de PNL.
- Analitzar la Comunicació i la conducta.

1. Què és la programació neurolingüística.

- 1.2 Definició de PNL.
- 1.3 PNL Beneficis per establir acords.
- 1.4 Codis de comunicació.
- 1.5 Tècniques PNL. Pràctica. Exemples
- 1.6 Aplicació de la tècnica del cercle d'excel·lència.
- 1.7 Motivació.
- 1.8 Comunicació i conducta.
- 1.9 Recomanacions de llibres.

UNITAT 2. Variables que intervenen i que condicionen la comunicació i la negociació.

- Analitzar quines són les variables que intervenen en la negociació.
Conèixer els perfils dels diferents tipus de negociadors i tàctiques útils.

1. Variables que intervenen i que condicionen la comunicació i la negociació.

- 2.1 Tipus de negociacions.
- 2.2. La sinergologia.

2.3 Tàctiques de negociació.

2.4 Tècniques de negociació.

2.5 Claus per una bona negociació.

2.6 Amb qui es negocia. Tipus de personalitats

UNITAT 3. Establir acords. Com establir acords efectius.

- Aprendre eines efectives i pràctiques que ens ajudin a establir acords efectius a través de la neuronegociació.

3. Com establir acords efectius.

3.1 Aplicació de la neuronegociació

3.2 Trobem l'equilibri.

3.3 Analitzem les conseqüències.

3.4 Els cinc principis

3.5 Les cinc accions

3.6 Els cinc errors

3.7 Posada en pràctica

5. Desenvolupament i avaluació de l'activitat

El curs consta de 3 unitats didàctiques, repartides en tres setmanes, les quals s'activaran de manera seqüencial una darrere l'altra.

Per tal d'obtenir el certificat cal haver visualitzat la totalitat dels continguts de cada unitat i haver assolit una nota final mitja de 70 d'entre tots els qüestionaris.

6. Criteris d'avaluació

Contingut multimèdia El participant haurà de visualitzar totes les unitats didàctiques. 100% obligatòria.

Qüestionaris. El participant accedirà als qüestionaris, havent visualitzat el contingut multimèdia corresponent. Caldrà obtenir una puntuació mínima de 70. Els qüestionaris seran d'autocorrecció automàtica i revisats pel docent. 100% obligatòria.

Lectures i vídeos recomanats. Al contingut multimèdia de cada unitat hi hauran enllaçats lectures i vídeos que recomanem. Així com protocols específics elaborats per l'Administració Pública.

Activitats complementàries El participant disposarà d'unes activitats complementàries que li permetran fer la pràctica de l'aprenentatge per cadascuna de les unitats i que el tutor/a corregirà i proposarà modificacions de millora.

7. Campus virtual

Posem a la disposició per a la realització d'aquesta formació la plataforma www.plataforma.surinya.com.

Tots els continguts multimèdia, qüestionaris i activitats són d'elaboració pròpia dissenyats a mida pel nostre equip docent.

Per accedir a la formació tots els membres de la xarxa disposaran d'un nom d'usuari personal i d'una clau secreta que es facilitarà tres dies abans de l'inici del curs.

9. Equip docent

Eduard Zomeño: Llicenciat en Psicologia. APMG International. Lean IT Liderazgo empresarial.
Funcions:

Guiar als participants respecte a les activitats que han de realitzar per complir amb els objectius d'aprenentatge del curs.

Respondre de manera oportuna els missatges sobre dubtes de les activitats d'aprenentatge del curs, en un temps màxim de 24 hores.

Proporcionar retroalimentació sobre les tasques i participacions que es realitzin dins del curs, d'acord al desenvolupament de les activitats en un temps màxim de 48 hores.

EquipTècnic

Funcions:

Matriculació dels alumnes a la plataforma i comunicació de les credencials per accedir.

Suport tècnic de incidències tècniques.

Informació setmanal de la evolució dels alumnes.

Mailing setmanal a tots els participants, amb la informació de la seva evolució. Informe final del curs