



CURSO DE
técnicas de
negociación



xornada
CERSIA
2013

SOLUCIÓN NEGOCIADA A CONFLICTOS E DILEMAS

se buscas unha solución satisfactoria, aprende a xogar

10 de xuño
10.00 - 14.00 horas
16.00 - 20.00 horas

Edificio CERSIA
Santiago de Compostela

Programa:
Compostela Invest Support

Organiza:



imparte: modesto gómez
enxeño galicia sl

Programa

8 horas, 8 epígrafes

Presentación. Cuestión de conciliación.

O factor motivador nas negociacións

O formulario do negociador

Enxeñería negociadora: construíndo pontes

Persuasión e empatía negociadora

O xogo dos obxectivos e as concesións

Cando falar e cando escoitar?

Dinámicas de negociación

ANEXO 1 - METODOLOXÍA HORARIA

Horario	Teórico / Práctico	Desenvolvemento por fraccións horarias
00.00-00.05	Docencia Teórica	Enunciado básico do concepto
00.05-00.15		Exposición teórica de contidos
00.15-00.25		Exposición práctica dun exemplo ilustrativo
00.25-00.30		Exposición audiovisual relacionada
00.30-00.35	Interacción Práctica	Planeamento dun caso práctico
00.35-00.48		Tempo de traballo para a súa resolución
00.48-00.55		Exposición simbólica de resultados
00.55-00.60	Resultados	Extracción de conclusións e resumo

Estas actividades formativas, conxuntamente con todos os seus títulos, materiais expositivos, divulgativos e recursos de difusión tecnolóxica, intégranse nun compendio titulado "Carteleiras Formativas 2012" que se atopa depositado no Rexistro Territorial da Propiedade Intelectual da Dirección Xeral de Creación e Difusión Cultural da Xunta de Galicia, Oficina Delegada de Santiago de Compostela. A súa reprodución total ou parcial sen consentimento expreso de Enxeño Galicia SL constitúe un delito.