



HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN Y COMUNICACIÓN

(Duración: 12 horas)

10 y 11 de mayo de 2019

Viernes: 9,00 a 14,00 y 16,00 a 19,00 horas

Sábado: 9,00 a 13,00 horas.

El **Ilustre Colegio Oficial de Graduados Sociales de Burgos** junto con **ER Assessment Center** han organizado el presente curso.

FACILITADORA: Estela Llorente Del Río.

Licenciada en Psicología. Master en Desarrollo y Dirección de Recursos Humanos, Master en Terapia de Conducta, Experto Universitario en Psicología del Coaching, Experto Universitario en Inteligencia Emocional, Mediadora civil y familiar. Con más de 20 años de experiencia como Formadora tanto en el ámbito privado como en la Administración Pública a nivel Nacional e Internacional.

OBJETIVOS

- Identificar** la comunicación como función básica y concienciar de la importancia de su correcta utilización, adaptada a la situación, al interlocutor y a una mismo/a.
- Conocer** mejor los medios de comunicación a nuestro alcance y su óptima utilización, sabiendo sacarles el máximo partido a través de técnicas sencillas y aplicadas.
- Proporcionar** herramientas que permitan una comunicación más fluida y efectiva para lograr cumplir los objetivos marcados.
- Conocer** el concepto de negociación como proceso necesario en la gestión dentro de la Organización, de implicación a todos sus niveles y áreas.
- Desarrollar** habilidades negociadoras que maximicen nuestras posibilidades de éxito.
- Desarrollar** la confianza en uno/a mismo/a y la capacidad de comunicación para influir positivamente en los demás.

METODOLOGÍA

Metodología centrada en la práctica, mediante la puesta en situación de ejercicios de simulación y entrenamiento.

CONTENIDOS

APRENDE A NEGOCIAR CON CONFIANZA, DE FORMA PROFESIONAL Y COMPETENTE.

- **El conflicto, ¿cómo entenderlo?**
- **Formas de abordar una situación conflictiva.**
- **Proceso de negociación.**
- **Qué voy a negociar (Objetivos)**
 - *Planteamiento y necesidad.
 - *Límites de los objetivos.
- **Qué necesito. Cómo me preparo.**
 - *Estrategias y tácticas.
 - *Estilos de negociación: la negociación integradora.
 - *Barreras en la negociación.
- **Características del negociador/a eficaz.**
 - *Habilidades de emisión: comunicar de forma asertiva.
 - *Habilidades de recepción: el peso de la escucha.
 - *La comunicación no verbal del negociador/a.
- **Etapas del proceso de negociación.**

PRECIO SUBVENCIONADO POR EL COLEGIO

Antes 125€ - Ahora 90€ Colegiado y Pre-colegiado Graduado Social.

Antes 140€ - Ahora 110€ Alumno de la UBU, Desempleado, Empleado de Despachos de Graduados Sociales colegiados, colegiado en el Colegio Oficial de Abogados, Procuradores y Economistas.

Antes 160€ - Ahora 130€ Otros

LUGAR:

Sede Colegio Graduados Sociales
Plaza Huerto del Rey, 20 -1ºf (09003) Burgos
947 26 81 50 // 620 73 87 07
colegio@graduadosocialburgos.es
www graduadosocialburgos.es