

AREA FORMATIVA:	Organización, recursos humanos y calidad de servicio
MODALIDAD:	Online
IDIOMA:	Castellano



NEGOCIACIÓN (Navieros)

CÓDIGO 2018-41-14-1

INFORMACIÓN GENERAL

DURACIÓN 12 horas **CUPO MÁXIMO** 20 personas

TRAILER <https://vimeo.com/171385230> **ACCESO CURSO** <http://students-platform.gamelearn.io>

DIRIGIDO A Personas empleadas en las diferentes Administraciones Públicas de la Comunidad Autónoma de Euskadi.

REQUISITOS

- Una cuenta de correo electrónico única por alumno/a.
- Para personas de la Administración General: Cuenta de correo electrónico con posibilidad de envío y recepción de correos desde/hacia servidores de correo ajenos a la red corporativa. No serán válidas, aquellas que sólo puedan enviar y recibir mensajes dentro de la red corporativa.

REQUISITOS TÉCNICOS

SOFTWARE:

- Windows XP o superior y conexión a Internet
- Navegador: Internet Explorer 11, Mozilla Firefox, Google Chrome o Safari
- Resolución de pantalla: 1024 x 768 (recomendado)
- 2GB de memoria RAM

HARDWARE:

- PC Pentium III o superior
- Tarjeta de sonido
- Conexión a Internet de banda ancha (recomendado mínimo ADSL 3Mbps)

TUTORÍAS

Las tareas del tutor/a durante el curso serán las siguientes:

- Enviar un mensaje de bienvenida dirigido al alumnado
- Atender consultas:
 - dar respuesta en 24 horas
- Seguimiento y evaluación del proceso de aprendizaje

MES	INICIO	FIN	ADMINISTRACIÓN GENERAL		OTRAS ADMINISTRACIONES	AVISO BAJAS (no conlleva coste de matrícula)
			ÚLTIMO DÍA DE SOLICITUD	vºbº	ÚLTIMO DÍA DE SOLICITUD	
JUNIO	4 junio	22 junio	4 mayo	Del 7 al 11 mayo	11 mayo	Hasta el 1 junio

QUÉ SE PRETENDE CONSEGUIR

OBJETIVOS GENERALES Aprender a desarrollar la capacidad negociadora para afrontar con éxito la resolución de conflictos y la negociación en distintos contextos.

COMPETENCIAS

Al finalizar la acción formativa el alumnado será capaz de:

- Establecer un modelo estructurado para aplicar en cualquier negociación
- Comprender los factores clave de una negociación efectiva
- Reconocer y evitar las trampas y tácticas en una negociación
- Utilizar la creatividad para generar alternativas y mejorar los acuerdos
- Conseguir el mejor trato posible, alcanzando nuestros objetivos y manteniendo relaciones a largo plazo
- Practicar técnicas de negociación y resolución de conflictos
- Proveer de herramientas, tácticas y estrategias útiles para conseguir acuerdos mutuamente beneficiosos.



AREA FORMATIVA:	Organización, recursos humanos y calidad de servicio
MODALIDAD:	Online
IDIOMA:	Castellano



NEGOCIACIÓN (*Navieros*)

“Navieros” es un curso online interactivo para el desarrollo de la práctica de las habilidades de negociación y resolución de conflictos que adopta la forma de videojuego.

Este curso se sustenta en cuatro herramientas metodológicas:

DESCRIPCIÓN

1. La aventura gráfica permite pasearse por las calles de la Venecia medieval con un enorme grado de interacción. Los escenarios y personajes ofrecen información necesaria para afrontar con éxito las distintas negociaciones del curso.
2. El juego de estrategia permite tomar decisiones empresariales para hacer crecer su negocio de comercio marítimo. En función de los recursos que el jugador sea capaz de conseguir a través de sus negociaciones tendrá la capacidad para comprar barcos y establecer rutas comerciales
3. El mentor ofrece 9 lecciones magistrales, de 6 minutos de duración, diseñadas para poder superar las distintas negociaciones.
4. el simulador de negociación ofrece la oportunidad de aprender a negociar practicando y sin riesgo, a medida que se superan retos en los que hay que decidir estrategias de negociación y construir propuestas que resuelvan las distintas situaciones planteadas.

PROGRAMA Y EVALUACIÓN

METODOLOGÍA

Curso de autoformación **on-line** combinando teoría y práctica intercaladas a lo largo de todo el curso. Después de las lecciones del mentor hay que resolver un **caso práctico** por cada uno de los módulos. El alumno/a tiene que hacer la negociación más adecuada para poder ir avanzando en el juego. Es decir, hay que buscar la mejor solución posible para ambas partes. A través del **feedback** el alumnado es capaz de descubrir sus errores y aprender de sus decisiones estratégicas.

PROGRAMA

Módulo I

- Herramientas para la preparación y planificación estratégica de la negociación
- Sistemas de fases, con objetivos diferenciados, que permiten orientar con mayor precisión la negociación y construir propuestas más efectivas y beneficiosas.
- Los fundamentos de la negociación; satisfacción de intereses y construcción de relaciones a largo plazo.
- Trucos para mejorar la confianza entre las dos partes.
- Errores más comunes entre los negociadores noveles. Cómo evitarlos.

Módulo II

- Claves del poder relativo en la negociación
- Técnicas para incrementar nuestro poder en una negociación
- Definición de los objetivos para la negociación
- El efecto de los intereses “cambiantes”. Cómo evitarlo.
- Estrategias para la detección de intereses y la obtención de información
- Cómo garantizar el éxito de una propuesta

Módulo III

- La negociación basada en intereses
- Cómo convertir una negociación competitiva en un juego cooperativo
- El enfoque de la abundancia vs. el enfoque de la escasez
- Cómo aumentar las posibilidades de aceptación de una propuesta
- Variables: el secreto de los mejores negocios del mundo. Estrategias para flexibilizar la negociación
- Cómo manejar variables “mágicas” para ampliar el pastel y conseguir acuerdos mutuamente “muy” beneficiosos.

Módulo IV

- Técnicas para la fase de cesiones y concesiones
- Cómo definir un soporte que favorezca nuestros intereses.



AREA FORMATIVA:	Organización, recursos humanos y calidad de servicio
MODALIDAD:	Online
IDIOMA:	Castellano



NEGOCIACIÓN (*Navieros*)

- El uso de criterios objetivos para cuantificar acuerdos y proporcionar solidez a nuestras propuestas
- Estrategia de variables. Cómo utilizar las variables en la fase de regateo
- Establecimiento de márgenes de maniobra
- 6 herramientas clave para la gestión de las cesiones

Módulo V

- Preparación y planificación estratégica de la negociación
- Cómo utilizar el formulario de preparación y las listas de verificación
- El manejo de las amenazas
- Tácticas de presión y contramedidas
- Las claves de la comunicación en la negociación. Cómo manejar la influencia en la presentación de la propuesta.

Módulo VI

- Repaso y aplicación integral de los contenidos desarrollados a lo largo del curso

EVALUACIÓN

- El **objetivo** de la evaluación tiene como finalidad comprobar el grado en el que los asistentes al módulo han alcanzado los objetivos y han adquirido las competencias planteadas en los puntos anteriores.

- Método de evaluación: Seis **casos prácticos** que nos ofrece el simulador de negociación y que validará el grado de adquisición de los contenidos teóricos del curso. Se dará por aprobado siempre que se resuelvan satisfactoriamente las situaciones planteadas. Es decir, hay que buscar la negociación más adecuada para ambas partes (existe más de una solución posible). El simulador nos dejará avanzar si estamos negociando bien o nos dará retroalimentación para que podamos negociar mejor.

VALORACION CURSO

Encuesta de satisfacción del alumnado.

A través del correo electrónico recibirá el enlace de la encuesta para su cumplimentación.

CERTIFICADO

Requisitos a cumplir para lograr el **Certificado de aprovechamiento**:

- Superar los 4 primeros casos (asistencia y actividades)

El **certificado digital** estará a su disposición una vez que reciba la notificación en su correo electrónico. Acceda a "Trámites con el IVAP" apartado "Certificaciones".

PRECIO

144€

En caso de necesitar **asistencia técnica**:

- póngase en contacto con el CAU en el (945016) **440**
- de lunes a viernes de 08:00 a 20:00

NOTA

Para consultas relacionadas con el **curso**:

- gamelearn.zendesk.com
- Si quiere que le atiendan por teléfono solicítelo en la misma dirección

Para consultas relacionadas con **temas administrativos**: prestakuntza@ivap.eus

