

PRESTAKUNTZA ARLOA:	Giza baliabideak
MODALITATEA:	Online
HIZKUNTZA:	Gaztelania

# NEGOCIACIÓN

KODEA 2014-41-14-1 / 2

## INFORMAZIO OROKORRA

**IRAUPENA** 12 ordu **IKASLE KOPURUA** 20 pertona (gehienez)

**TRAILER** <http://vimeo.com/1320969> **IKASTARORA SARBIDEA** <http://navieros.gamelearn.net>

**HARTZAILEAK** Euskal Autonomia Erkidegoko herri-administrazioetan lan egiten duten enplegatu publikoak

**BALDINTZAK**  
-Helbide elektronikoa bakarria ikasle bakoitzeko  
-Administrazio Orokorreko ikasleentzat: korporazio-saretik kanpodo posta-zerbitzarietatik eta zerbitzarietara mezuak bidaltzeko eta jasotzeko aukera ematen duen posta elektronikoko kontua izatea. Ez dute balioko mezuak korporazio-sarearen barruan bidali eta jasotzeko aukera besterik ematen ez dutenak.

**BALDINTZA TEKNIKOAK**  
SOFTWAREA:  

- Windows XP edo berriagoa
- Nabigatzaileak: Internet Explorer 8, Mozilla Firefox 14.0.1 (edo berriagoa) y Chrome
- Pantailaren bereizmena: 1024 x 768 (gomendatua)
- Adobe Flash Player 11 (Flash bertsiorik izan ezean, berau deskargatzeko helbidea bidaliko dizugu).
- Acrobat reader 8 edo berriagoa (gomendatua)

HARDWAREA:  

- PC Pentium III edo berriagoa
- Soinu-txartela
- Banda zabaleko konexioa Internetera (ADSL 3Mb gomendatua)

**TUTORETZA**  
Ikastaroan zehar, tutoreak zeregin hauek izango ditu:  

- Ikasleentzako ongietorri-mezu bat bidaltzea
- Kontsultei erantzutea:
  - 24 orduko epean erantzutea
- Ikasle-prozesuaren jarraipena eta ebaluaketa

HILEA	HASIERA	AMAIERA	ADMINISTRAZIO OROKORRA		BESTE ADMIN.	BAJAK (ez da matrikula kobratuko)	PROBA *
			ESKATZEKO AZKEN EGUNA	OE	ESKATZEKO AZKEN EGUNA		
MAIATZA	Maiatzak 5	Maiatzak 23	Apirilak 4	Apirilak 7tik 11ra	Apirilak 11	Maiatzak 5 eta 6	Maiatzak 23
URRIA	Urriak 1	Urriak 21	Irailak 5	Irailak 8tik 12ra	Irailak 12	Urriak 1 eta 2	Urriak 21

\* Azterketa goizeko 9:00tan jasoko duzu posta elektronikoko bidez

## ZER LORTU NAHI DEN

**HELBURU OROKORRAK** Negoziatzen ikastea, tirabirak eta negoziazioak ondo ebazteko, hainbat kontestutan.

**GAITASUNAK**  
Ikastaroa amaitzen denerako, ikaslea gai izangoda honakoetarako:  

- Edozein negoziatziotan erabiltzeko moduko eredu egituratu bat osatzeko
- Ondo negoziatzeko giltzarriak zein diren ulertzeko.
- Negoziaketako tranpei antza ematen jakiteko eta sahiesteko.

PRESTAKUNTZA ARLOA:	Giza baliabideak
MODALITATEA:	Online
HIZKUNTZA:	Gaztelania

## NEGOCIACIÓN

- Sormena erabiltzeko gai, mahai gainean beste aukera batzuk jartzeko eta akordio hobeak lortzeko.
- Ahalik eta hitzarmenik onena lortzeko gai, gure helburuak lortzearen eta harremanak luzerako gordetzearen.
- Negoziatzeko eta gatazkak ebazteko teknikak praktikatzeko.
- Denon mesederako akordioak lortzeko moduko tresna, taktika eta estrategiak erabiltzeko gai.

“Navieros” on-line ikastaro bat da, interaktiboa. Negoziatzen eta gatazkak ebazten ikasteko balio du eta bideo-joko baten itxura dauka.

Oinarrian, metodologiaren aldetik, ikastaro honek lau tresna darabiltza:

### DESKRIBAPENA

1. Abentura grafiko bat da. Erdi Aroko Veneziako kaleetan barrena ibiliko zara, batzuekin eta besteekin etengabe interaktuatuz. Ikastaroko negoziazioak zuzen bideratzeko beharrezko informazioa eszenatokiek eta pertsonaiek emango dizute.
2. Estrategia-jokoa denez, enpresa-arloko erabakirik ere hartu ahal duzu, itsasoko zure merkataritza-negozia handitzeko. Negoziatioetan zer lortzen duzun gorabeheran, itsasontziak erosteko eta merkataritza-itsasbide berriak zabaltzeko aukera izango duzu.
3. Irakasleak 9 eskola emango dizkizu, bakoitza 6 minutukoa, negoziatioak gainditu ahal izateko.
4. Negoziatio-simulatzailea erabiliz, hainbat desafio izango dugu. Zein negoziatio-estrategia erabili erabakiz eta aurrera egiteko proposamenak eraikiz, negoziatzen ikasteko aukera izango dugu, arriskurik gabe, praktikaren praktikaz.

## PROGRAMA ETA EBALUAZIOA

### METODOLOGIA

**On-line** prestakuntza-ikastaroa. Ikastaro osoan zehar tarteka teoria eta praktika erabili beharko dira. Ikakaslearen eskolak entzun ondoren, modulu bakoitzeko **kasu praktikoa** bat ebatzi beharko da. Ahalik eta negoziatze onena egin beharko duzu, jokoan aurrera egiteko. Hau da, bi aldeetarako ahalik eta konponbiderik egokiena aurkitu beharko duzu. Feedback-a erabiliz, akatsak non dauden ikuskiten ikasiko duzu, eta hartzen dituzun erabaki estrategikoetatik ere ikasiko duzu.

#### I. modulu

- Negoziatze-estrategia prestatzeko eta planifikatzeko tresnak.
- Fase-sistemak, helburu diferentziatuak jarrita, negoziatioa zehatzago bideratu ahal izateko eta proposamen eraginkorragoak eta onuragarriagoak egin ahal izateko.
- Negoziatioaren funtsak; interesak asebetetzea eta epe luzerako harremanak eraikitzea.
- Alde bien arteko konfidantza hobetzeko trukatxoak.
- Negoziatzaile hasiberrien akatsik arruntenak. Nola ebitatu.

#### II. modulu

### PROGRAMA

- Negoziatioetan, botere erlatiboaren giltzarriak.
- Negoziatioetan gure boterea areagotzeko teknikak.
- Negoziatioetarako helburuak definitzea
- Interes “aldagarrien” eragina. Nola ebitatu.
- Interesei antzemateko eta informazioa lortzeko estrategiak.
- Nola bermatu proposamen baten arrakasta.

#### III. modulu

- Interesetan oinarritutako negoziatioa.
- Negoziatio lehiakorra lankidetzaz-joko bihurtu nahi?
- Bi ikuspuntu aurrez aurre: ugaritasuna vs. eskasia.
- Zer egin aukera gehiago egon dadin gure proposamena onar dezaten.

<b>PRESTAKUNTZA ARLOA:</b>	<b>Giza baliabideak</b>
<b>MODALITATEA:</b>	<b>Online</b>
<b>HIZKUNTZA:</b>	<b>Gaztelania</b>

## NEGOCIACIÓN

- Aldagaiak: munduko negozio onenen sekretua. Negoziazioa malgutzeko estrategiak.
- Nola erabili aldagai “magikoak”, banatzeko dagoen opila handiagotzeko eta bientzako “oso” akordio onuragarriak lortzeko.

### IV. modulua

- Lagapenen eta emakiden faserako teknikak.
- Nola definitu gure interesen aldeko euskarri bat.
- Akordioak kuantifikatzeko eta gure proposamenei sendotasuna emateko irizpide objektiboak erabiltzea.
- Aldagaien estrategia. Erregateo-garaian nola erabili aldagaiak.
- Maniobrak tartek jartzea.
- Lagapenak kudeatzeko 6 tresna giltzarriko.

### V. modulua.

- Negoziaziorako estrategia prestatzea eta planifikatzea.
- Nola erabili prestakuntzako formularioa eta egiaztapen-zerrendak.
- Nola maneiatu mehatxuak.
- Presio-taktikak eta erantzuteko neurriak.
- Komunikazioaren giltzarriak negoziazioan. Proposamenik aurkeztu behar dugunean, nola erabil eragiteko ahalmena.

### VI. modulua.

- Ikastaroan garatutako edukiak errepatatzea eta osorik aplikatzea.

### EBALUAKETA

- Ebaluaketaren **helburua** da ikustea ea moduluko ikasleek zenbateraino lortu dituzten helburuak eta zenbateraino lortu dituzten aurreko puntuetan jarritako gaitasunak.

- Ebaluaketa-**metodoak**:

1. Negoziazio-simulatzailak sei **kasu praktik**o eskainiko dizkigu, ikastaroko eduki teorikoak zenbateraino ikasi ditugun balioesteko. Azaldutako egoerak ondo konponduz gero, gainditua lortuko duzue. Hau da, bi aldeetarako negoziatorik egokiena aurkitu behar da (aukeran, koponbide bat baino gehiago dago). Ondo negoziatzen ari bagara, simulatzailak aurrera egiten utziko digu, eta, bestela, argibide gehiago emango dizkigu, hobeto negoziatzeko.

2. Test moduko **aprobetxamendu-proba** bat. 15 galdera, galdera bakoitzerako aukeran 4 erantzun, on-line egiteko, ikastaroaren amaieran. Azterketa zure posta elektronikoa jasoko duzu ikastaroko azken egunean, eta goizeko 9:00tatik 9:30ra egin ahal izango duzu.

### IKASTAROAREN BALORAZIOA

➤ Ikasleen gogo-betetzea neurtzeko on-line inkesta:

- Inkesta anonimoa jasoko duzu posta elektronikoa ikastaroa amaitzen duzunean.

**Aprobetxamendu-egiaztagiria** lortzeko **bete beharreko baldintzak**:

### ZIURTAGIRIA

- Ikastaroko lehenengo 4 kasuak gainditzea (bertaratzea eta jarduerak)
- Aprobetxamendu-proba gainditzea: gutxienez, 8 erantzun zuzen

IVAPek bidaliko ditu ziurtagiriak zerbitzu-zuzendaritzetara edo antzekoetara.

### PREZIOA

**144€**

### OHARRAK

Laguntzarik behar baduzu:

- Idatzi hurrengo helbidera [dudas@gamelearn.net](mailto:dudas@gamelearn.net)
- Telfonoz laguntza jaso nahi baduzu idatzi helbidera eta egin zure eskaera