

Co-Creix Càpsules formatives

Aprèn a negociar de manera efectiva en contextos difícils

Aquesta càpsula formativa està dirigida a perfils comercials i de direcció que vulguin conèixer diverses eines pràctiques per millorar la negociació. Al llarg de la sessió s'identificaran els aspectes que incideixen en el procés de negociació i es donaran a conèixer diverses eines per millorar aquest procés.

CONTINGUTS:

Comunicació, assertivitat i llenguatge corporal.

Gestió d'emocions davant la negociació.

Preparació: el BATNA (*best alternative to a negotiated agreement*), la MAPAN (millor alternativa possible a un acord negociat). (Com fer-ho?)

Procés de negociació.

PONENT: Miquel Ibáñez

DIRIGIT A: Perfils comercials i de direcció que vulguin conèixer diverses eines per negociar d'una manera més efectiva.

DATA: 2 d'octubre de 2019

HORARI: de 9.30 h a 13.30 h

LLOC: Parc Científic i Tecnològic de la UdG - edifici Giroemprèn, aulari 2

PREU: Gratuït

CONTACTE: Núria Frigola Corominas nfrigola@ddgi.cat Tel. 972 184 814

INSCRIPCIONS: <http://www.ddgi.cat/formacioenxarxa/public/jornada/53346-apren-a-negociar-de-manera-efectiva-en-contextos-dificils>