

# PROGRAMA DELS CURSOS PRESENCIALS

Pla de Formació Contínua Sectorial 2006

Sol·licitat per COMFIA-CCOO Catalunya e Imparteix CEPROM

## TÈCNiques DE NEGOCIACIÓ (48)

HORES: 20

CONTINGUTS:

### 1. ELS PUNTS FONAMENTALS DE LA NEGOCIACIÓ.

- 1.1. Conceptes bàsics en la negociació:
- 1.2. Les habilitats adequades per a la negociació:
- 1.3. Característiques d'un bon negociador.
- 1.4. La negociació mútuament beneficiosa:
- 1.5. Solució creativa de problemes:

### 2. PREPARACIÓ DE LA NEGOCIACIÓ.

- 2.1. L'entorn de la negociació:
- 2.2. Els límits en la negociació:
- 2.3. Els objectius de la negociació:
- 2.4. La preparació de la negociació:
- 2.5. El programa de la negociació:

### 3. LA NEGOCIACIÓ MÚTUAMENT BENEFICIOSA.

- 3.1. Estratègies per a facilitar la negociació:
- 3.2. Comunicació eficaç amb l'altra part:
- 3.3. Explorar les distintes alternatives
- 3.4. Les concessions:
- 3.5. Els aspectes emocionals de la negociació:

### 4. ASPECTES FONAMENTALS DE LA PRODUCTIVITAT.

- 4.1. Què és la productivitat.
- 4.2. El paper com cap i la productivitat de l'organització.
- 4.3. Les quatre relacions aportacions-resultats fonamentals.
- 4.4. Influències principals que poden millorar la productivitat.
- 4.5. Com mantenir la productivitat de la plantilla.

### 5. IDENTIFICAR FORMES DE MILLORA DE LA PRODUCTIVITAT.

- 5.1. Determinació de les àrees de millora:
- 5.2. Millora creativa de la productivitat:

### 6. SUPORT AL MANTENIMENT DE LA PRODUCTIVITAT.

- 6.1. Formació i recompenses:
- 6.2. Oferir informació per a mantenir la productivitat:

### 7. SOLUCIONAR PROBLEMES DE PRODUCTIVITAT COMUNES.

- 7.1. Ajudar als empleats a controlar l'estrès:
- 7.2. Ús de l'assessorament per a ajudar als empleats