

Código do curso	SEM-17-008
Denominación	Toolkit de Negociación. Ferramentas e Estratexias de Diálogo e Negociación
Persoas destinatarias	Persoal da Deputación de Pontevedra e dos concellos adheridos ao Plan agrupado de formación continua
Número de edicións	1
Participantes por edición	25
Datas	Vigo Clases presenciais obrigatorias o 13, 15, 20 e 22 de novembro de 2017
Número de horas	40 horas: 32 horas (80 % presenciais) e 8 horas (20 % a distancia)
Metodoloxía	Teórico-práctica (Semipresencial)
Obxectivos	<ul style="list-style-type: none"> • Mostrarlle ao alumnado os conceptos básicos relacionados coa elaboración dun plan de negociación • Mostrarlle ao alumnado os conceptos básicos relacionados coa teoría da argumentación e a dialéctica • Mostrarlle ao alumnado ferramentas modernas de negociación
Contido	<ul style="list-style-type: none"> ○ Principios básicos da negociación. A negociación non é un regateo ○ Desenvolvemento do plan de negociación ○ A análise: mapeamento de conflitos ○ A implantación: a teoría da argumentación e a dialéctica. Coidar a linguaxe <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prexuízos e nesgos cognitivos ▪ Aplicación dos prexuízos: as falacias ▪ A dialéctica. A arte de ter sempre a razón ▪ Estratexias da dialéctica erística ○ A implantación: rompe a barreira do non <ul style="list-style-type: none"> ▪ As 9 regras dunha negociación de éxito