

Valladolid, **20 y 21 de octubre de 2015**

Seminario Teórico – Práctico “Desarrollo de habilidades negociadoras”



Colegio Oficial
de Aparejadores
y Arquitectos Técnicos
de Valladolid

CURSOS DE FORMACIÓN CONTINUADA

Plaza Madrid, 4 – 3ª. 47001 Valladolid • Tel. 983 361 173 - 983 361 175 • www.coatva.es

Presentación

La negociación forma parte del día a día de cualquier persona, ya sea en su entorno personal o profesional y los arquitectos técnicos necesitamos de forma regular de habilidades negociadoras para llevar a cabo numerosas actividades profesionales.

Analizar, desarrollar, fomentar y practicar habilidades transversales puede ser determinante en la consecución de objetivos, algo que es particularmente cierto cuando afrontamos negociaciones en el ámbito de una obra de construcción o relacionados.

Este seminario articula algunas de las herramientas esenciales para permitir el progreso negociador de cada profesional en su entorno, y está enfocado a mejorar la gestión de estas herramientas con el objetivo de:

- Dar a conocer a los asistentes al seminario que determinadas habilidades, las cuales pueden condicionar el éxito en su entorno laboral, se pueden desarrollar y perfeccionar.
- Dotar a los alumnos de una diferenciación formativa, tanto conceptual como práctica, con respecto al resto de profesionales, en un momento de especial competencia en el sector de la construcción, como es el actual.
- Fomentar la autocrítica y la retroalimentación, con el fin de conseguir mejores acuerdos en las trayectorias de los asistentes.

En suma, un seminario para aprender y fomentar habilidades negociadoras, enfocadas al sector de la construcción, que nos permitan alcanzar el éxito en nuestras negociaciones.

Información

Ponente

D. Cecilia García Muñoz

Master en Gestión de la Calidad Total.
Auditora de sistemas de gestión de calidad por el IRCA. Más de cinco años de experiencia en puestos de Dirección en Empresas Constructoras. Más de diez años de experiencia docente (los cinco últimos centrados en el sector de la construcción).

Lugar de celebración

Sala de Conferencias del COAT de Valladolid
C/ Divina Pastora, nº 1 bajo - Valladolid

Horario

De 16,00 h. a 20,30 h.

Inscripciones

Colegiados COATVA, Estudiantes Arquitectura Técnica, Colegiados en el Colegio de Arquitectos de Valladolid, Precolegiados, TRAF, TRAF-A y TRAF-D:
65 €

Otros: **100 €**

Se ruega reservar plaza en el Gabinete Técnico (e-mail: soniarilova@coatva.es) o a través de www.coatva.es

Documentación

Se entregarán las ponencias en formato digital y certificado al finalizar el curso.

Nota

Número de plazas limitadas, asignadas por orden de preferencia establecido. El COAT de Valladolid se reserva el derecho de anular el seminario si no se cubre un número mínimo de plazas establecido.

Programa

Martes, 20 de octubre (4,5 horas lectivas)

INTRODUCCIÓN

- ★ El cambio de elementos de referencia.
- ★ El concepto de Negociar.

MODULO I: Habilidades negociadoras.

- ★ Características del negociador.
- ★ Estilos de negociación.
- ★ Estrategias y tácticas.
- ★ Comunicación, lenguaje y asertividad.
- ★ Flexibilidad y creatividad.

MODULO II: Desarrollo de la negociación.

- ★ Lugar de la negociación.
- ★ Los distintos interlocutores.
- ★ Momento de iniciar la negociación.
- ★ Fases de la negociación.
- ★ Agenda de la negociación y el desarrollo de la misma.

Miércoles, 21 de octubre (4,5 horas lectivas)

MODULO III: Gestión del acuerdo.

- ★ El acuerdo.
- ★ Romper la negociación.
- ★ Factores de éxito de la negociación.

MODULO IV: Otros aspectos a tener en cuenta.

- ★ Detalles de cortesía.
- ★ Negociación en grupo.
- ★ Comidas de trabajo.