

Desarrollo del talento negociador**Destinatarios:**

- Grupos A, B, C, D y E.
- Empleados Públicos de la Administración Regional.
- (los/as aspirantes que no cumplan estos requisitos serán excluidos por el/la Coordinador/a)

Criterios de Selección/Priorización (para los destinatarios):

- La Base Específica 5.ª reguladora de la Convocatoria

Calendario Previsto: Marzo a noviembre**N.º de Ediciones:** 1**OBJETIVOS:**

Dar a conocer la negociación como un recurso social y laboral, favoreciendo que los alumnos puedan desenvolverse con suficiencia en negociaciones tan cotidianas como las que diariamente se generan con los propios compañeros.

CONTENIDO (PROGRAMA):

1. Negociación. 2. Características del negociador. 3. Estilos de negociación. 4. Tipos de negociadores. 5 Estrategias. 6. Tácticas. 7. Comunicación. 8. Lenguaje. 9. Asertividad. 10 Lugar de la negociación. 11. Momento de iniciar la negociación. 12. Fases de la negociación. 13. Preparación. 14. Conocer la propia oferta. 15. Conocer a la otra parte. 16. Objetivo de la negociación. 17. Agenda de la reunión. 18. Desarrollo. 19 Presentación. 20. Discusión. 21. Centrarse en los intereses. 22. Argumentos y objeciones. 23. Aplicación de criterios objetivos. 24. Flexibilidad y creatividad. 25. Concesiones. 26. Bloqueos en la negociación. 27. Notas de las reuniones. 28. Acuerdo. 29. Romper la negociación. 30. Factores de éxito en la negociación. 31. Negociación en grupo. 32. Comida de trabajo. 33. Detalles de cortesía.

METODOLOGÍA DEL CURSO:

- Se realizarán actividades prácticas en todas las sesiones formativas del curso.
- La evaluación consistirá en: Realización de ejercicios prácticos. Prueba tipo test.

PARTICIPANTES POR EDICIÓN: 15**TOTAL PARTICIPANTES:** 15**NÚMERO DE HORAS POR EDICIÓN:** 10**TOTAL HORAS:** 10**COORDINACIÓN DEL CURSO:**

CSI-CSIF

