

INFORMACIÓN:

El Seminario consta de 15 horas lectivas que se impartirán durante los días 13 y 14 de abril de 2011.

Lugar de celebración:

Madrid. Salón de actos de la Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo de Madrid (EMVS). C/ Palos de la Frontera, 13.

Organizan:

Sede en Granada de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo (UIMP).
Asociación Española de Promotores Públicos de Vivienda y Suelo (AVS).

Colabora:

Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo de Madrid (EMVS).

Matriculación:

La inscripción para participar en el Seminario se realizará a través del impreso disponible en la web: www.uimpgranada.es. El plazo de admisión de solicitudes permanecerá abierto hasta que se cubra el número de plazas por orden de llegada, o en su defecto, hasta el 8 de abril de 2011.

El importe de la matrícula del Seminario es de 300€. La inscripción se hará efectiva al momento del pago de los servicios académicos y administrativos, o en su defecto, cuando se presente la correspondiente acreditación de pertenecer a una de las empresas asociadas a la AVS.

La Jornada se desarrollará a cargo de:

D. Francisco Gil Rodríguez. Catedrático de psicología de las organizaciones de la Universidad Complutense. Formador de recursos humanos.

Director Académico
Federico A. Castillo Blanco
Catedrático de Derecho Administrativo. Universidad de Granada
Director de la sede territorial en Granada de la UIMP

Directora AVS
Francisca Cabrera Marcet
Gerente de AVS

Coordinadores Académicos
Fátima E. Ramallo López
Profesora de Derecho Administrativo. Universidad de Granada
Josep María Llop Torné
Arquitecto Urbanista. Profesor Asociado de la UDL
Enrique Bueso Guirao
Abogado. Asesor Jurídico de AVS
Javier Quesada Lumbreras
Profesor de Derecho Administrativo. Universidad de Granada

ORGANIZAN:



Madrid. 13 y 14 de Abril de 2011

ORGANIZAN:



COLABORA:



COLABORA:



M
máster
vivienda

SEMINARIO SOBRE GESTIÓN DEL CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN.

Negociar para solucionar conflictos y alcanzar acuerdos duraderos

La negociación es una estrategia fundamental para gestionar los conflictos de forma eficaz estableciendo compromisos más deseables y duraderos para ambas partes.

Para formarse como buen negociador es necesario analizar previamente los conflictos, identificando las principales causas que los generan y los métodos de resolución. Entre estos métodos, destaca la negociación que permite a las partes implicadas encontrar mejores soluciones y acuerdos más duraderos. A través de distintos ejemplos y ejercicios se analiza el proceso de negociación, identificando los factores psicosociales que interfieren de forma negativa en esta e indicando de forma práctica los medios que se deben utilizar para prevenir o controlar sus efectos. Una vez sentadas estas bases, se pasa a realizar una formación sistemática de los asistentes como negociadores eficaces, iniciando la misma a través de la preparación del proceso de negociación (prestando especial atención a la identificación de los intereses, las opciones y las alternativas, así como la forma de orientar la comunicación, la relación y el compromiso con la otra parte).

Estrategias y habilidades para desarrollar una negociación eficaz

La formación continúa abordando las orientaciones adoptadas en el proceso de negociación y las estrategias y tácticas empleadas. A través de distintos ejercicios, casos y experiencias reales presentadas por el monitor y por los propios asistentes, se muestra la aplicación tanto de las teorías de juegos y los dilemas de recursos, como el empleo de distintas estrategias (negociación por posiciones vs. intereses, integrativas vs. distributivas, por principios, etc.), sin obviar un tema central como son los aspectos éticos en el proceso de negociación. Finalmente se concluye entrenando a los asistentes las distintas habilidades necesarias para negociar de forma eficaz, como son habilidades de comunicación, persuasión, gestión de emociones, solución de problemas, defensa de acuerdos, consecución de compromiso, transmisión de acuerdos, etc.

Miércoles, 13 de Abril 2011

9.30 - Acto de Apertura y presentación de las Jornadas.

10.00 - Análisis de los conflictos y formas de resolución.

Ejercicios: identificación de conflictos y análisis de distorsiones y sesgos

11.30 - Pausa-Café.

12.00 - Negociación: Análisis del proceso de negociación.

Ejercicios: identificación de fases del conflicto y aplicación de métodos de desescalada de los conflictos.

14.00 - Almuerzo.

16.00 - Preparación de la negociación: Análisis de intereses, opciones y alternativas.

Ejercicio: aplicación de guía para la preparación del proceso negociador.

18.00 -18.30 - Pausa.

18:30 - Estrategias y tácticas de negociación (I): estrategias distributivas.

Ejercicios: realización de simulaciones a partir de los dilemas del 'prisionero', 'gane el máximo posible' y dilema de recursos.

20:00 - Fin de la Jornada.

Jueves, 14 de Abril 2011

9.00 - Estrategias y tácticas de negociación (II): Estrategias integrativas.

Ejercicios: identificación de estrategias negociadoras y aplicación de tácticas de influencia.

11.30 - Pausa-Café.

12.00 - Estrategias y tácticas de negociación (III): negociación por principios y aspectos éticos de la negociación.

Ejercicios: aplicación de estrategia de solución de problemas y negociación por principios.

14.00 - Almuerzo.

16.00 - Habilidades para afrontar la negociación (I): comunicación, persuasión, gestión de emociones, solución de problemas y asertivas.

Ejercicio: realización de simulaciones para ejercitar habilidades de persuasión, inteligencia emocional y asertividad aplicada a situaciones límite.

18.00 – Fin del Seminario

UIMP
Universidad Internacional
Menéndez Pelayo
SEDE GRANADA
FUNDACIÓN CIGOB

AVS promotores
públicos