



# “Com desenvolupar una negociació constructiva”

Negar, evitar, dominar... Tot això pot envair les negociacions que es porten a terme, però el que has d'aconseguir són les bases d'una negociació constructiva: expressar-te correctament, entendre les necessitats de totes les parts, i des del respecte mutu generar noves solucions i possibilitats. Durant aquestes 15 hores potenciaràs els teus dots de negociació i persuasió que et permetran arribar a acords satisfactoris.

**DATES:** dimarts 8, dijous 10, dimarts 15 i dijous 17 d'octubre

**HORARIS:** 17.00h a 21.00h (última sessió 17.00h a 20.00h)

**TOTAL D'HORES:** 15 hores

## PROGRAMA FORMATIU:

### Sessió 1

1. Conceptes bàsics
2. Fases d'una negociació eficaç

### Sessió 2

1. Habilitats i tècniques específiques de negociació constructiva

### Sessió 3

1. El tancament de la negociació
2. Tipologies de negociadors
3. Principis de la Negociació de Fisher i Ury (Universitat de Harvard)

**PERFIL PARTICIPANTS:** persones venedores, equips comercials, directors i directores de vendes, i responsables comercials.

