

## **PLA DOCENT**

---

# Estratègies de negociació

## Presentació

Negociar no significa enfrontar-nos a les persones, sinó als problemes. Disposar d'estratègies de negociació és clau per al desenvolupament professional i per a la tasca diària. Aquesta acció formativa pretén que les persones participants pugueu tenir un repertori ampli (estratègies, tècniques i instruments) per millorar els processos d'anàlisi de les situacions, adoptar un model de negociació útil per arribar a acords de valor per ambdues parts.

Us proposarem el repte d'assolir un model de negociació que incrementi la qualitat de les relacions, construeixi confiança i vincles sòlids a llarg termini. A través de les dinàmiques podràs descobrir el teu estil de negociar, aprendre a observar des d'una altra perspectiva allò que succeeix cada dia a la teva organització i a sistematitzar eines per preparar a fons les estratègies de negociació, des d'una òptica diferent.

## Col·lectiu destinatari

Consulteu els itineraris formatius a qui va adreçada al Banc d'Accions Formatives(BAF):

- [BAF dels Ens Locals](#)
- [BAF de la Diputació de Barcelona](#)

## Modalitat

Taller

## Canal

Presencial + en línia

## Nombre d'assistents per edició

Mínim	Òptim	Màxim
10	15	18

## Temporalització

**Durada total:**

 **PLA DOCENT**

---

20 hores

**Distribució horaria:**

Hores presencials: 12

Hores de videoformació: 0

Hores de treball virtual: 8

**Programació setmanal orientativa:**

4 setmanes

**Calendari setmanal:**

Setmana 1\_

Treball virtual (2h)

Setmana 2

Sessió presencial (4h)

Treball virtual (2h)

Setmana 3

Sessió presencial (4h)

Treball virtual (2h)

Setmana 4

Sessió presencial (4h)

Treball virtual (2h)

## Logística

### Aula Física

Ordinador participant  Programari

### Aula Virtual

Aula Plantilla FORMADIBA: PLANT.62110.EN

Estat de l'aula: ACTIVA

Observacions:

## Consums i preus

## **PLA DOCENT**

---

### **Consums Específics**

Costos addicionals

### **Objectius**

Conèixer els principis i les fases per aconseguir una negociació estratègica.

Descobrir el propi estil de negociació i explorar noves conductes per assolir resultats de valor.

Practicar diferents estratègies de negociació per apropar posicions i arribar a acords.

Desenvolupar la capacitat de desencallar situacions de conflicte amb persones amb diferents estils de negociació a partir d'enriquir la anàlisi de situacions i de comunicació.

### **Continguts**

Preparar la negociació.

La plena negociació i els processos d'intercanvi.

Estratègies per tancar acords de benefici mutu.

### **Materials formatius de consulta**

**Materials de referència per l'acció formativa**

**Materials formatius complementaris:**

### **Orientacions metodològiques per al participant**

El taller és essencialment pràctic, amb dinàmiques en grup, simulacions i anàlisi de casos que condueixin a l'aplicació pràctica dels conceptes teòrics. Hi haurà activitats de negociació aplicada a diferents contextos professionals i disciplines que permetran compartir experiències, reflexionar en grup i evolucionar habilitats personals. En totes les sessions es proposaran exercicis per a fomentar l'autoconsciència i la integració de l'aprenentatge.

És imprescindible participar activament a les dinàmiques i exercicis, així com voluntat de millora.

El taller te unes sessions pràctiques i també s'articula entorn a l'aula virtual com a eix vertebrador de les activitats d'avaluació proposades i, de l'altra, permet l'accés a recursos



d'aprenentatge: a tot el material, eines i recursos a disposició dels i les participants.

## **Orientacions metodològiques per al docent**

El docent pot utilitzar material com cartolines, post-its.... cada docent s'haurà de preocupar de subministrar-los als participants. No es pot garantir que a l'aula hi hagi material disponible ni tampoc s'hi podrà emmagatzemar d'una sessió a l'altra.

### ASPECTES GENERALS i ACTIVITAT INICIAL

En aquest pla docent els objectius i continguts conformen el marc de referència de les estratègies de negociació.

Donat que cada grup és diferent, és convenient fer una dinàmica inicial amb diferents objectius:

- a) Detecció de necessitats i expectatives dels i les participants.
- b) Una activitat per a generar confiança que faciliti participar i implicar-se activament al llarg del curs
- c) Sol·licitar confidencialitat de la informació que pugui sortir dins del grup
- d) Posar en marxa l'activitat d'avaluació final: Pla de millora personal, per a qui la vulgui fer ja que s'anirà omplint al llarg del curs. A partir de cada sessió i de les activitats realitzades pot plantejar què necessita millorar i proposar una estratègia d'acord als passos proposats a la Guia del Pla de millora.

### SESSIONS PRESENCIALS

Els conceptes teòrics es posaran en pràctica mitjançant role playing, simulacions i aplicació de tècniques. Per transferir aprenentatges es proposarà practicar amb exemples (anonimitzats) de la pròpia vida quotidiana o del centre de treball. Per a un aprenentatge entre iguals, convé que les persones del grup proposin feedback i correccions entre els i les companyes, amb altres cursos d'acció possibles i diferents estratègies, en un diàleg per a integrar i aplicar el que s'ha après, i obrint el ventall d'opcions per a poder escollir el que més s'adequa a cadascú i a cada situació.

### L'AULA VIRTUAL

## **PLA DOCENT**

---

L'aula virtual tindrà les següents funcionalitats i és tasca del docent informar-ho clarament als participants:

El RECULL DE MATERIAL DEL CURS està allotjat a l'aula virtual, entre ells el manual de referència del curs, que servirà com a canal conductor de l'aprenentatge i full de ruta per a integrar recursos i millorar l'actuació en les negociacions. Aquest material es pot complementar amb tot allò que es consideri interessant, actual i vigent. Per exemple, amb propostes d'activitats que es considerin adients. En el cas que s'hagin modificat/actualitzat activitats, s'aconsella verificar que aquestes no hagin variat ni els pesos, ni les puntuacions del qualificador.

Plataforma REPOSITORI DE CONTINGUTS del o la docent: l'aula virtual contindrà el conjunt de recursos de consulta lliurat específicament per part de la persona que condueix l'acció formativa.

Plataforma de DINAMITZACIÓ DEL TREBALL ASÍNCRON, AVISOS, NOTÍCIES.... caldrà vehicular-hi totes les propostes d'exercicis explicats (tasques per als participants, dinamització de fòrums per fomentar el treball asíncron, i posar-ho en comú en les sessions presencials.

Plataforma d'AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ dels participants, en la que els i les participants lliuraran les activitats avaluable i el o la docent en proporcionarà un feedback. La mateixa plataforma registra les qualificacions de cada una de les activitats avaluable. D'aquesta manera, es garanteix la traçabilitat de les activitats lliurades per part de cada participant i es dels diversos retorns/feedbacks individuals proporcionats en cada activitat lliurada. El nombre d'hores estimat de dedicació de cada participant per realitzar activitats d'aprenentatge autònom mitjançant l'aula virtual és de 8h. Caldrà que el docent ho traslladi correctament als participants

### ACTIVITATS D'AVALUACIÓ FINAL

1.L'activitat final d'avaluació individual contempla Escollir entre la realització d'un Pla de millora personal o Cas pràctic (60 punts) + la superació d'un qüestionari final (10 punts). Aquesta activitat es puntuarà amb un total de 70 punts /100

-Pla de millora personal Cada participant que opti per aquesta opció elabora una proposta d'accions de millora a partir dels continguts treballats en el taller (milloraré les meves

## **PLA DOCENT**

---

pròpies estratègies de negociació (a, b, c) fent... ). Una proposta que la persona posarà en marxa per dominar habilitats, estratègies i una metodologia per assolir acords de valor per ambdues parts. S'haurà de lliurar a la bústia preparada a l'aula virtual, en el bloc corresponent a l'avaluació final. El o la docent haurà definit prèviament els criteris i barems d'avaluació.

-Cas pràctic: Cada participant que opti per aquesta opció a partir d'una negociació que la persona participant ha portat a terme elabora una síntesi de la negociació, contrasta el seu estil de negociació amb el de l'altra part i explicita les estratègies que ha posat en marxa per assolir acords de valor per ambdues parts. S'haurà de lliurar a la bústia preparada a l'aula virtual, en el bloc corresponent a l'avaluació final.

Els criteris i barems d'avaluació seran l'evidència que el o la participant han assolit les actituds, els coneixements, la metodologia i les estratègies de negociació i les sap transferir en situacions professionals.

Característiques del seguiment del pla de millora personal, per part del o la docent:

- Explicació del treball de forma presencial durant la 1<sup>a</sup> sessió presencial i també a l'aula virtual
- Lliurament a l'aula virtual
- Feedback del docent a aquest document
- Avaluació Final.

Per orientar als i les participants i per a optimitzar-ne l'elaboració, el o la docent l'haurà de plantejar en sintonia amb les activitats desenvolupades durant el taller. A mesura que es vagin treballant els participants poden elaborar el seu pla de manera progressiva.

Qüestionari d'avaluació final de 10 preguntes que es porta a terme a l'aula Virtual i serà la darrera activitat en línia que es realitzarà.

2.Activitats avaluable complementàries que es podran incorporar. El conjunt de propostes d'activitats avaluable pot variar en nombre, però entre totes cal que sumin una puntuació màxima de (15) punts

3.La participació activa en les dinàmiques i exercicis plantejats en les sessions presencials, (petit o gran grup) en els fòrums..... és clau. Per tant, aquesta participació, proactivitat i interès es puntuarà amb una puntuació màxima de (15) punts. Sempre atenent a les pautes proposades pel docent i a la necessària i imprescindible participació de tots i cada un dels participants si volen ser avaluats.

## **PLA DOCENT**

---

Per tal de superar el curs, cal haver assolit un mínim de puntuació en cada un dels 3 blocs, que en total han de sumar un mínim de 80 punts:

- Avaluació final (Pla de millora/ Cas pràctic i Qüestionari);
- Activitats complementàries
- Participació activa

A continuació es proposa un model temporitzat de programació setmanal (caldrà que cada docent se l'ajusti)

### SETMANA 1a

Es realitzarà una o diverses activitats inicials de presentació que han d'estar parametritzades a l'aula virtual.

Algunes propostes:

- Fòrum obert a l'aula virtual que consistirà en: a) Identificar les necessitats i expectatives del grup mitjançant una consulta o formulació de preguntes que els participants hauran de respondre
- Mitjançant l'elaboració d'un panell col.laboratiu.

Aquesta primera proposta és clau per tal que el/la docent pugui conèixer els participants, identificar les seves necessitats i expectatives. A més que li permetrà enfocar y prioritzar els continguts, objectius i preparar les activitats

S'aconsella també que des de l'inici, cada participant identifiqui quins tipus de negociacions creu que es donen en el seu equip de treball i què fa personalment per a portar-les a terme de cara a elaborar el seu propi pla de millora personal/resoldre el cas pràctic

### SETMANA 2a i 3a

Durant aquestes setmanes es combinaran les sessions presencials amb el treball en línia, seguint la pauta descrita en el calendari i que es reflectirà a l'aula virtual. Cal detallar exactament quins tipus d'activitats/exercicis es duran a terme durant la setmana i en quina modalitat.

a l'aula PLANTILLA s'hi troba detallada la proposta del model i activitats.

### SETMANA 4a

## **PLA DOCENT**

---

La darrera setmana ha d'estar centrada en el tancament tant de activitats proposades a les anteriors sessions presencials, com del conjunt de propostes dutes a terme a l'aula virtual, sobretot pel que fa a la resolució del cas pràctic/elaboració final del pla de millora i realització del qüestionari final.

Consulta el document de suport:

[Punts bàsics per les persones docents per deixar preparada l'aula virtual](#)

## **Orientacions per a l'avaluació**

### **Nivell d'avaluació**

Nivell 1 Valoració de les actituds i la participació

**Nivell 2 Superació d'activitats a partir d'uns criteris establerts**

Nivell 3 Demostració de l'aplicabilitat al lloc de treball

### **Sistema d'avaluació**

- Assistència
- Prova
- Producte

### **Metodologia d'avaluació per al participant**

S'avaluen les actituds (participació en les activitats presencials) així com al superació d'activitats a partir d'uns criteris establerts i definits.

L'avaluació de les activitats treballades, es realitzarà per equips de treball i de manera individualitzada atenent als següents criteris:

- S'ha utilitzat correctament el concepte de negociació.
- Anàlisi del perfil propi i actitud negociadora.
- Dedicació en preparar una negociació abans de començar-la.
- Ha establert una estratègia com a mitjà per assolir resultats positius per ambdues parts.
- Ha definit un pla individual d'actuació de cara a les properes negociacions

### **Puntuació dels elements d'avaluació**

Puntuació mínima per superar el curs: 80

La següent graella pot adaptar-se als participants de cada edició.

Elements d'avaluació	Punts	Participant 1	Participant 2	Participant 3
----------------------	-------	------------------	------------------	------------------



## PLA DOCENT

Participació activa a les dinàmiques de les sessions de presencials	15			
Realització i lliurament de les activitats proposades a l'AV	15			
Activitat Final (Pla de millora o Cas pràctic)	60			
Activitat Final Qüestionari	10			
<b>Puntuació Total (suma de punts)</b>	<b>100</b>			

### Certificació

Per assolir la qualificació d'APTE, els requeriments són:

- Haver assistit al 100% de les sessions convocades.
- Assolir un mínim de 80 punts del total dels element d'avaluació.

- Assistència
- Aprofitament