

DADES GENERALS

Curs acadèmic

Tipus de curs	Certificat Universitari
Nombre de crèdits	3,00 Crèdits ECTS
Matrícula	250 euros (import preu públic)
Requisits d'accés	Titulats universitaris amb estudis mínims equivalents a una diplomatura: Llicenciats, Diplomats Universitaris Oficials, Enginyeries Superiors i Tècniques, Arquitectura i Graduats Universitaris adaptats a l'EEES. Alumnat universitari que estiga realitzant estudis de primer o segon cicle o de grau EEES i que tinga pendents d'aprovació un màxim del 10% de la càrrega lectiva total del títol, condicionat a l'obtenció del mateix en el mateix any acadèmic. Professionals sense titulació universitària i amb experiència acreditada en llocs de gestió Persones en condicions d'accedir a ensenyaments universitaris i interessades a ampliar les seues capacitats directives.
Modalitat	Presencial
Lloc d'impartició	Fundación Universidad-Empresa
Horari	,

Direcció

Organitzador	Departament de Direcció d'Empreses "Juan José Renau Piqueras"
Direcció	César Camisón Zornoza Catedrático/a de Universidad. Departament de Direcció d'Empreses "Juan José Renau Piqueras". Universitat de València

Terminis

Preinscripció al curs	Fins a 15/09/2016
Data inici	Novembre 2016
Data fi	Novembre 2016

Més informació

Telèfon	961 603 000
E-mail	informacio@adeituv.es

PROGRAMA

1. PRESENTACIÓN DE IDEAS Y COMUNICACIÓN

- " ¿Qué es el miedo escénico?.
- " ¿Es conveniente preparar las presentaciones?.
- " ¿Qué objetivos perseguimos en la presentación?.
- " ¿Cómo elaboramos el contenido?.
- " ¿Podemos mejorar nuestras presentaciones?.
- " ¿Qué pautas ha de contener el discurso?.
- " ¿Cómo exponer la presentación?.
- " ¿Otras habilidades comunicativas?.
- " ¿Qué tipos de discursos podemos elaborar?.
- " ¿Qué es la comunicación?.
- " ¿Cuáles son los niveles de la comunicación?.
- " ¿Existen barreras en la comunicación?.
- " ¿Qué es comunicación verbal y no verbal?.
- " ¿Podemos hablar de estilos de comunicación?.
- " ¿Cuáles son las habilidades comunicativas clave?.
- " ¿Podemos mejorar la comunicación telefónica?.

2. NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS

- " ¿Qué es negociar?.
- " ¿Cómo preparar una negociación?.
- " ¿Cuáles son las fases de la negociación?.
- " ¿Cómo comenzar la negociación?.

- " ¿Cómo presentar las ofertas?.
- " ¿Hay que hacer alguna concesión?.
- " ¿Cómo cerrar la negociación?.
- " ¿Cuáles son las tácticas de negociación?.
- " ¿Qué habilidades son clave en la negociación?.

PROFESSORAT

César Camisón Zornoza

Catedrático/a de Universidad. Departament de Direcció d'Empreses "Juan José Renau Piqueras". Universitat de València

Sonia Cruz Ros

Profesor/a Titular de Universidad. Departament de Direcció d'Empreses "Juan José Renau Piqueras". Universitat de València

Jesús Ruiz García

Doctor en Psicología

OBJECTIUS

Les sortides professionals que té el curs són:

- " Llocs de direcció en empreses de qualsevol sector econòmic i organitzacions públiques
- " Posats amb responsabilitats directives a nivell intermedi o superior
- " Consultoria organitzativa i de gestió
- " Assessorament a empreses
- " Experts en comunicació, arbitratge i solució de conflictes
- " Dissenyar el planning d'una presentació.
- " Marcar els objectius d'una presentació.
- " Saber elaborar el contingut d'una presentació de forma adequada.
- " Marcar els temps adequats.
- " Utilitzar els mitjans i recursos necessaris.
- " Desenvolupar les habilitats més importants com a presentador.
- " Sensibilitzar-se sobre la necessitat de ser un bon comunicador.
- " Adoptar una actitud positiva cap a la fluïdesa de la comunicació en la labor directiva.
- " Millorar les habilitats per a ser un bon comunicador.
- " Descriure els indicadors d'èxit en una presentació.
- " Avaluar una presentació.
- " Saber com informar, convèncer i persuadir.
- " Entrenar-se a controlar el nerviosisme en parlar en públic.
- " Dominar els diferents tipus de discursos.
- " Valorar els diferents estils de comunicació.
- " Diferenciar els nivells de comunicació.
- " Conèixer les principals barreres a la comunicació.
- " Assumir un estil de comunicació assertiu.
- " Millorar les habilitats de comunicació.
- " Comprendre la influència de la comunicació en l'empresa.
- " Sensibilitzar-se sobre la importància de la negociació com a eina diària de treball.
- " Conèixer el procés de negociació i les seues fases.
- " Comprendre els elements que intervenen en un procés de negociació.
- " Aplicar les principals estratègies de negociació.
- " Diferenciar els diferents estils de negociació.
- " Saber planificar una estratègia de guanyar-guanyar.