

DATOS GENERALES

Curso académico

Tipo de curso	Certificado Universitario
Número de créditos	3,00 Créditos ECTS
Matrícula	250 euros (importe precio público)
Requisitos de acceso	Titulados universitarios con estudios mínimos equivalentes a una diplomatura: Licenciados, Diplomados Universitarios Oficiales, Ingenierías Superiores y Técnicas, Arquitectura y Graduados Universitarios adaptados al EEES. Alumnado universitario que esté realizando estudios de primer o segundo ciclo o de grado EEES y que tenga pendientes de aprobación un máximo del 10% de la carga lectiva total del título, condicionado a la obtención del mismo en el mismo año académico. Profesionales sin titulación universitaria y con experiencia acreditada en puestos de gestión Personas en condiciones de acceder a enseñanzas universitarias e interesadas en ampliar sus capacidades directivas.

Modalidad	Presencial
Lugar de impartición	Fundación Universidad-Empresa

Horario

Dirección

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

Plazos

Preinscripción al curso	Hasta 15/09/2016
Fecha inicio	Noviembre 2016
Fecha fin	Noviembre 2016

Más información

Teléfono	961 603 000
E-mail	informacion@adeituv.es

PROGRAMA

Comunicación, Negociación, Persuasión y Gestión de Conflictos

- 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?.

PROFESORADO

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

OBJETIVOS

Las salidas profesionales que tiene el curso son:

- " Puestos de dirección en empresas de cualquier sector económico y organizaciones públicas
- " Puestos con responsabilidades directivas a nivel intermedio o superior
- " Consultoría organizativa y de gestión
- " Asesoramiento a empresas
- " Expertos en comunicación, arbitraje y solución de conflictos
- " Diseñar el planning de una presentación.
- " Marcar los objetivos de una presentación.
- " Saber elaborar el contenido de una presentación de forma adecuada.
- " Marcar los tiempos adecuados.
- " Utilizar los medios y recursos necesarios.
- " Desarrollar las habilidades más importantes como presentador.
- " Sensibilizarse sobre la necesidad de ser un buen comunicador.
- " Adoptar una actitud positiva hacia la fluidez de la comunicación en la labor directiva.
- " Mejorar las habilidades para ser un buen comunicador.
- " Describir los indicadores de éxito en una presentación.
- " Evaluar una presentación.
- " Saber cómo informar, convencer y persuadir.
- " Entrenarse en controlar el nerviosismo al hablar en público.
- " Dominar los diferentes tipos de discursos.
- " Valorar los diferentes estilos de comunicación.
- " Diferenciar los niveles de comunicación.
- " Conocer las principales barreras a la comunicación.
- " Asumir un estilo de comunicación asertivo.
- " Mejorar las habilidades de comunicación.
- " Comprender la influencia de la comunicación en la empresa.
- " Sensibilizarse sobre la importancia de la negociación como herramienta diaria de trabajo.
- " Conocer el proceso de negociación y sus fases.
- " Comprender los elementos que intervienen en un proceso de negociación.
- " Aplicar las principales estrategias de negociación.
- " Diferenciar los distintos estilos de negociación.
- " Saber planificar una estrategia de ganar-ganar.