

COAC

Published on *COL·LEGI D'ARQUITECTES DE CATALUNYA* (<https://arquitectes.cat>)

[Home](#) > Negociación eficaz, a través del mobile learning

Negociación eficaz, a través del mobile learning ^[1]



La Escola Sert ha puesto en marcha el **Plan de formación continua gratuita 2018 para todos los colegiados y colegiadas**. Este programa formativo, que pretende ofrecer un catálogo de formaciones gratuitas adaptado a las necesidades de sus colegiados/das, empezará con el curso de **Negociación eficaz en formato *mobile learning***, donde el proceso de aprendizaje se realizará a través de los **dispositivos móviles con dinámicas que incluirán la gamificación**. Este curso empezará el próximo **11 de junio de 2018**.

¿Por qué ofrecemos un curso sobre **Negociación eficaz**? Negociar es el proceso para llegar a un acuerdo satisfactorio entre dos partes enfrentadas, que quieren acercar posturas y están dispuestos a conceder algo. En cierto modo es como un juego, pues éste siempre es competitivo. Cuando se juega buscamos ganar y, aunque en las negociaciones no siempre se gana, una negociación eficaz busca que las dos partes sientan que han ganado. Negociamos cada día en todas las áreas de acción de nuestras vidas.

En este curso online te proponemos una serie de contenidos y preguntas que te darán pautas y consejos para conseguir una negociación eficaz.

Los objetivos del curso son:

- Adquirir pautas para conseguir una negociación eficaz.
- - Conocer las diferentes fases de la negociación.
- - Aprender a aplicar la estrategia pertinente para garantizar beneficiar ambas partes en una situación de negociación específica.

Esta formación se realizará a través del móvil. Los contenidos constarán de material didáctico en pequeñas píldoras que se irán liberando de forma diaria en tu dispositivo móvil. Este material se presentará en esquemas, textos y vídeos de corta duración y estará disponible en catalán, castellano e inglés.

Durante el curso se mantendrá una evaluación continuada, también a través del dispositivo móvil, que constará de diferentes preguntas de consolidación sobre los contenidos más relevantes de la formación.

No te quedes sin plaza y apúntate a este curso que te permitirá conocer las diferentes fases de la negociación y, a través de unas dinámicas gamificadas, aprenderás a aplicar la estrategia pertinente para garantizar un resultado beneficioso por ambas partes en una situación de negociación específica.

Demarcació:

En línia [2]

Preu:

Gratuito

Tipus de curs:

Curs [3]

Data:

11 June 2018 to 22 June 2018

Inscripcions:

<http://www.arquitectes.cat/iframes/escolasert/default2.php?fitxa&idx=2424&lang=E>

Director/docent:

Dirección: Snackson

Source URL: <https://arquitectes.cat/en/node/29525?language=ca#comment-0>

Links

[1] <https://arquitectes.cat/en/node/29525?language=ca>

[2] <https://arquitectes.cat/en/lloc/en-l%C3%ADnia?language=ca>

[3] <https://arquitectes.cat/en/taxonomy/term/823?language=ca>