



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

[Home](#) > Negociació eficaç, a través de mobile learning

Negociació eficaç, a través de mobile learning ^[1]



L'Escola Sert ha posat en marxa el **Pla de formació contínua gratuïta 2018**. Aquest programa formatiu, que pretén oferir un catàleg de formacions gratuïtes adaptat a les necessitats dels seus col·legiats i col·legiades, començarà amb el curs de **Negociació eficaç en format *mobile learning***, on el procés d'aprenentatge es realitzarà a través dels **dispositius mòbils amb dinàmiques que inclouran la gamificació**. Aquest curs començarà el proper 11 de juny.

Per què oferim un curs sobre Negociació Eficaç? Negociar és el procés per arribar a un acord satisfactori entre dues parts enfrontades, que volen acostar posicions i estan disposats a concedir alguna cosa. En certa manera és com un joc, doncs aquest sempre és competitiu. Quan es juga busquem guanyar i, encara que en les negociacions no sempre es guanya, una negociació eficaç busca que les dues parts sentin que han guanyat. Negociem cada dia en totes les àrees d'acció de les nostres vides.

En aquest curs online et proposem una sèrie de continguts i preguntes que et donaran pautes i consells per aconseguir una negociació eficaç.

Els **objectius** del curs són:

- Adquirir pautes per aconseguir una negociació eficaç.
- Conèixer les diferents fases de la negociació.
- Aprendre a aplicar l'estratègia pertinent per garantir beneficiar ambdues parts en una situació de negociació específica.

Aquesta formació es realitzarà a través del mòbil. Els continguts constaran de material didàctic en petites píndoles que s'aniran alliberant de forma diària en el teu dispositiu mòbil. Aquest material es presentarà en esquemes, textos i vídeos de curta durada i estarà disponible en català, castellà i anglès.

Durant el curs es mantindrà una avaluació continuada, també a través del dispositiu mòbil, que constarà de diferents preguntes de consolidació sobre els continguts més rellevants de la formació.

No et quedis sense plaça i apunta't a aquest curs que et permetrà conèixer les diferents fases de la negociació. A través d'unes dinàmiques gamificades, aprendràs a aplicar l'estratègia pertinent per garantir un resultat beneficiós per a ambdues parts en una situació de negociació específica.

Demarcació:

En línia [2]

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=C>

Director/docent:

Direcció: Snackson

Source URL: <https://arquitectes.cat/en/node/29526?language=es#comment-0>

Links

[1] <https://arquitectes.cat/en/node/29526?language=es>

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

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