RESOLUCIÓN de 2 de abril de 2013, del Director del Instituto Aragonés de Administración Pública, por la que se convoca el curso "Técnicas de negociación", en la modalidad de teleformación correspondiente al Plan anual de formación del Instituto Aragonés de Administración Pública para el año 2013, con código ZA-0166/2013.

El Departamento de Hacienda y Administración Pública, a través del Instituto Aragonés de Administración Pública, convoca el curso "Técnicas de negociación", en la modalidad de teleformación (ZA-0166/2013) con arreglo a las características siguientes:

Participantes: Personal de la Administración de la Comunidad Autónoma de Aragón perteneciente al Grupo A que desempeñen puestos de Jefatura de Servicio o asimilados.

Objetivos: Aprender a desarrollar la capacidad negociadora para afrontar con éxito la resolución de conflictos en distintos contextos, mediante la práctica simulada.

Metodología: Es un curso de teleformación interactivo seguido a través de Navieros, como producto de formación on line interactivo, que permite la práctica y mejora la habilidad de negociación y resolución de conflictos a través del simulador de negociación.
Se sustenta en cuatro herramientas metodológicas:
Video-aventura para interactuar con los personajes.
Juego de estrategia que permite la toma de decisiones.
El mentor ofrece 8 lecciones magistrales diseñadas para poder superar las distintas negociaciones.
El simulador de negociación que permite aprender practicando.
Este método combina teoría y práctica. Tras las lecciones del mentor, el alumno habrá de resolver un caso práctico por cada uno de los módulos para poder avanzar.
- Requisitos técnicos: Acceso a internet, audio y Flash 9.0.
- Número de participantes: 30
- Número de horas lectivas: 12
- Modalidad: Teleformación.
- Fechas de celebración: 14 de mayo a 14 de junio de 2013.
- Horario de tutorización: de 09:00 a 18:30 de lunes a jueves y de 08:00 a 14:00 los viernes.
- Plazo de presentación de solicitudes: Hasta el 29 de abril de 2013
- Programa:

Módulo I:
Herramientas para la preparación y planificación estratégica de la negociación.
Sistemas de fases para orientar la negociación y construir propuestas más efectivas.
Fundamentos de la negociación; satisfacción de intereses y construcción de relaciones a largo plazo.
Mejorar la confianza entre las dos partes.
Errores comunes entre los negociadores.

Módulo II:
Claves del poder relativo en la negociación.
Técnicas para incrementar el poder en la negociación.
Definición de los objetivos.
El efecto de los intereses "cambiantes".
Estrategias para la detección de intereses y la obtención de información.
Garantía del éxito de una propuesta.

Módulo III:
La negociación basada en intereses.
Enfoque de la abundancia vs. enfoque de la escasez.
Aumentar las posibilidades de aceptación de una propuesta.
Variables: el secreto de los mejores negocios. Estrategias para flexibilizar la negociación.
Manejo de variables "mágicas" para conseguir acuerdos mutuamente beneficiosos

Módulo IV:
Técnicas para la fase de cesiones y concesiones.
Definir un soporte que favorezca nuestros intereses.

csv: BOA20130419006

El uso de criterios objetivos para cuantificar acuerdos y proporcionar solidez a nuestras propuestas.

Estrategia de variables. Utilización en fase de regateo.

Establecimiento de márgenes de maniobra

Seis herramientas clave para la gestión de cesiones.

Módulo V:

Preparación y planificación estratégica de la negociación.

Utilización del formulario de preparación y listas de verificación.

Manejo de las amenazas.

Tácticas de presión y contramedidas.

Las claves de la comunicación en la negociación. Presentación de la propuesta.

Módulo VI:

Aplicación integral de los contenidos desarrollados

- Solicitudes de participación a los cursos de formación: La Orden de 25 de febrero de 2013, del Consejero de Hacienda y Administración Pública, por la que se regula el procedimiento telemático en el ámbito de formación y perfeccionamiento del Instituto Aragonés de Administración Pública y se crea el Registro informatizado de actividades formativas, publicada en el "Boletín Oficial de Aragón" de 26 de marzo, establece el modo de solicitar la admisión a cursos de formación gestionados por el IAAP.

De conformidad con lo dispuesto en su artículo 3, el personal del Gobierno de Aragón presentará las solicitudes a través del Portal del Empleado. En estas solicitudes vía Web se señalarán los datos que se solicitan, así como el correo electrónico del superior jerárquico; quien recibirá una comunicación de la solicitud con las instrucciones a seguir.

En estas solicitudes se señalarán los datos que se soliciten.

El solicitante se responsabiliza de la certeza de los datos reflejados en su solicitud. Cualquier dato reflejado en la instancia que resulte no ser cierto y que, directa o indirectamente, haya supuesto la admisión al curso supondrá la pérdida de la condición de alumno seleccionado, y por tanto, no podrá obtener diploma, sea cual fuere el momento de su comprobación por el Instituto Aragonés de Administración Pública.

- Diploma de participación: A las personas seleccionadas que, cumpliendo los requisitos, completen el curso se les extenderá el correspondiente Diploma. Para completar el curso y obtener el Diploma los alumnos deberán visualizar los contenidos que se le señalen, seguir y completar las actividades, casos y aportaciones que les señale el tutor y el propio contenido interactivo. El IAAP emitirá el diploma acreditativo, firmado con sello electrónico.

Quienes, habiendo sido seleccionados para realizar el curso, no completen todos sus módulos y actividades no podrán participar, durante el período de un año, en otros cursos organizados por el IAAP, salvo que hayan comunicado previamente su renuncia al Instituto o justifiquen suficientemente su incumplimiento. No obstante, las renuncias reiteradas a la asistencia a cursos podrán dar lugar también a la imposibilidad de participar en otros cursos que se soliciten.

Zaragoza, 2 de abril de 2013.

El Director del Instituto Aragonés
de Administración Pública,
AGUSTÍN GARNICA CRUZ

csv: BOA20130419006