

El Gremi d'Editors de Catalunya organitza el curs de formació bonificada «*Networking and introduction to negotiation at a trade fair*», de sis hores de durada, i a l'aula virtual ZOOM.

Dades del curs:

[Inscribe You!](#)

- **Durada:** 6 hores
- **Periodicitat:** 2 sessions de 3 hores
- **Dates:** dimarts 7 de febrer i dijous 9 de febrer 2023
- **Horari:** de 09.30h a 12.30h
- **Modalitat:** Aula virtual ZOOM
- Les classes seran reduïdes, **màxim 10 assistents**
- **Nivell mínim d'anglès B2**

Preus:

- **Import associat:** 90€ (Bonificable a càrrec dels crèdits de formació de l'empresa)
- **Import no associat:** 120€ (Bonificable a càrrec dels crèdits de formació de l'empresa)

Informació general:

In business, you don't get what you deserve, you get what you negotiate.

Als negocis com a la vida, no obtenim el que ens mereixem sinó el que negociem. Què obtindrem si la negociació és en anglès?

La negociació és una eina dirigida a la resolució d'un conflicte d'interessos entre dues parts. Aquest conflicte es pot generar tant en els processos de comunicació entre persones d'una mateixa organització, com en les relacions client/proveïdor, i fins i tot en l'àmbit més personal. Sigui quin sigui l'àmbit, el procés negociador buscarà l'apropament dels diferents interessos, amb l'objectiu d'assolir un acord. L'objectiu d'aquest seminari és fer una introducció a les tècniques i estratègies idiomàtiques i de comunicació que permeten que les negociacions en anglès en les que participem resultin el més exitoses possibles, superant la posició de feblesa que el no domini de l'anglès ens pot provocar.

Abans d'entrar en un procés negociador, és fonamental ser capaços d'establir una relació de confiança i de respecte. El treball d'aquesta habilitat formarà una part molt important del taller.

Programa:

1. Engaging potential customers
 - a. Greeting clients and prospects
 - b. Ice-breakers and conversation starters
 - c. Talking about the trade show
 - d. Understanding clients' needs to pick up the right story
 - e. Elevator pitch: company, project, yourself,...
 - f. Leads and referrals

- g. Asking the right question
 - h. Leading nonverbal communication
 - i. Creating empathy
 - ii. Persuasion
 - i. Leading from the story to the “ask”
2. Meeting and introduction to negotiations with a prospect
- a. Introduction to negotiations (copyrights' negotiation)
 - b. Introduction to the philosophy of “Yes, and”
 - c. Negotiation tips and techniques
 - d. Before the negotiation
 - e. Starting a negotiation and starting positions
 - f. Talking about prices and conditions
 - g. Bargaining / Accepting / Rejecting
 - h. Making concessions / Closing the deal

Objectius:

Donarem eines per aconseguir arribar al nostre públic amb frases en anglès tremendament efectives per comunicar millor, treballant les habilitats interpersonals que intervenen i són útils en el procés negociador: comunicació verbal efectiva, escoltar, construir sòlides relacions basades en el respecte, resolució de problemes, reduir malentesos, assertivitat, gestió de situacions complicades.

Aprendre a perdre la por a l'idioma i la barrera que pot representar.

Metodologia:

El taller combina l'única fórmula de llenguatge i tècniques de comunicació, traient el màxim partit als dos objectius, el de millorar la pròpia habilitat de comunicació i aconseguir augmentar la fluïdesa i seguretat quan parlem en anglès.

Amb aquesta metodologia, les sessions no només són més àgils i divertides, sinó que s'arriba a interioritzar l'idioma sense adonar-se'n. Les situacions que es presenten al taller recordaran al dia a dia de la nostra feina.

Docent:

Natiu, docent de l'idioma, amb una àmplia experiència professional i especialista en les tècniques de Storytelling i Applied Impro

[Inscribe You!](#)