

NOTA DE PRENSA

La FEBF organiza un segundo curso de El arte de negociar al agotar las plazas del primero

La incertidumbre económica pone de manifiesto la necesidad de saber resolver los conflictos empresariales y profesionales

La Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros ha convocado un segundo curso de **El arte de negociar** al agotar las plazas del primero. Los tiempos de inestabilidad económica han propiciado que hubiera una alta demanda de estas clases que ofrecen las claves para solucionar conflictos laborales, interdepartamentales, con proveedores y clientes, contratos de trabajo y de atención al público, entre otros.

La **primera edición** se está impartiendo estos días, empezó el martes **23** y terminará el jueves **25 de septiembre**. Mientras que la **segunda** tendrá lugar el **30 de septiembre y el 1 y 2 de octubre**. Con un programa tanto teórico como práctico, los alumnos adquirirán las armas para superar con éxito cualquier clase de negociación, enseñándoles a preparar, conducir y diagnosticar todo tipo de gestiones que requieran una interrelación.

Las clases son impartidas por **Ignacio Grau Grau, diplomado en Negociación por la Universidad de Harvard** y DEA por el departamento de derecho procesal de la Universitat de Valencia. Además, este profesor es abogado en ejercicio y socio director de la oficina de Valencia de Vázquez-Padura Abogados, de la que también es director del departamento procesal. Este despacho profesional se incorporó al colectivo de socios de la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros el pasado mes de mayo.

El curso se subdivide en cinco áreas, desde como mejorar las relaciones a través de la negociación, a cómo conseguir el sí, saber superar el punto muerto en una negociación, reconocer los trucos sucios o aprender a dar una respuesta negativa sin perder de vista las buenas relaciones.

El seminario combina el uso de las nuevas tecnologías con la explicación presencial tradicional, por lo que al ser eminentemente práctico facilita el aprendizaje de forma rápida. Desde 1979 Harvard considera la negociación como una rama del conocimiento, elevándolo a ciencia. El programa que se sigue en el curso emplea el análisis del método de esta universidad de prestigio internacional.

Las clases están dirigidas a todo tipo de público, ya que no requieren de un perfil empresarial o académico específico, debido a que los contenidos pueden ser utilizados para solucionar todo tipo de conflictos, no sólo los laborales. De hecho, la técnica empleada ha sido utilizada incluso para resolver secuestros.

La celebración de este seminario se integra dentro del objetivo fundacional de la FEBF de apoyar los mercados financieros de la Comunitat Valenciana a través de una formación completa que fomente la cultura financiera y bursátil.

Valencia, 25 de septiembre de 2008

Contacto: Maite Montalt
Teléfono: 96 387 01 48
e-mail: comunicacion@febf.org