



Jacobson,  
Steinberg  
& Goldman

*Programas Formativos Postgrado SWIFT*



## ***La Negociación Poliédrica. La Teoría de los Juegos al Servicio de la Negociación***

### ***Antecedentes\_***

Habitualmente se entiende la “negociación” como un proceso necesario para alcanzar un acuerdo, el cual debería satisfacer a ambas partes por igual.

En este escenario se dan cita, normalmente, dos interlocutores activos que muestran sus argumentos de forma más o menos convincente con la idea de “ganar” y si es posible, que ambos ganen. En estos casos, no poseemos la certeza de estar en una “venta” o en una “negociación”; por ello, solemos utilizar técnicas variadas.

La Negociación Poliédrica es un modelo en el que los interlocutores activos y pasivos se tienen en cuenta ya que entre todos ellos existe una relación que de forma irrenunciable forma parte del resultado.

Este programa trata de la Teoría de los Juegos aplicada a la negociación en base a las enseñanzas de Eric Berne y su Análisis Transaccional en su fase más profunda, al hablar de transacciones diversas y multidireccionales con resultados cercanos a la recompensa, la cual debe alimentarse de una percepción multifocal más allá de lo elemental.

### ***Objetivo\_***

Los alumnos incrementarán sus prestaciones y competencias en sus negociaciones, obteniendo un ratio de éxito superior.

### ***Duración\_***

Dos sesiones de 2 horas (presenciales y/o Skype); más 2 horas extra de consultas, asesoramiento y tutoría.

### ***Programa\_***

Sesión 1: El modelo negociador. Los 4 puntos cardinales de la negociación y sus interrelaciones: Objeto, Entorno, Yo, Ellos.

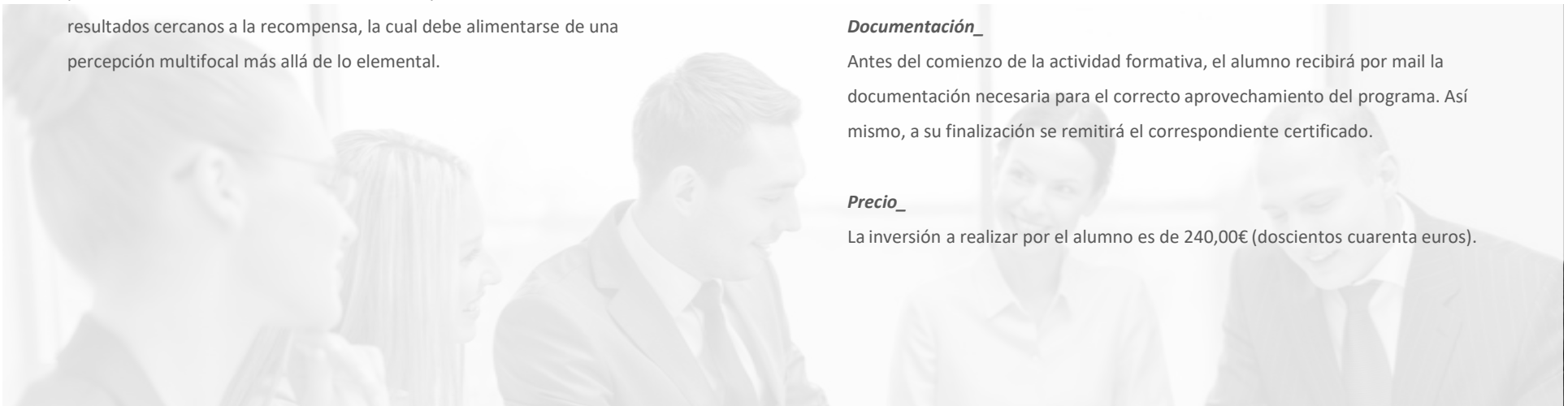
Sesión 2: El Análisis Transaccional y sus 7 registros. Flujos transaccionales naturales y forzados. Ejercicio práctico.

### ***Documentación\_***

Antes del comienzo de la actividad formativa, el alumno recibirá por mail la documentación necesaria para el correcto aprovechamiento del programa. Así mismo, a su finalización se remitirá el correspondiente certificado.

### ***Precio\_***

La inversión a realizar por el alumno es de 240,00€ (doscientos cuarenta euros).



## ***Técnicas para Comunicar Eficientemente***

### ***Antecedentes\_***

Existen muchos modelos de “comunicación eficiente”, pero no uno que agrupe los diferentes aspectos requeridos para su consecución.

En este módulo usted se iniciará en los elementos de percepción tanto como en los de emisión, para poder comunicar con un amplio espectro de información capturada.

Además, podrá trabajar en la modulación de su voz y de sus gestos para acompañar a una sólida estructura comunicativa previa a su emisión.

Con ello, se sentirá más seguro a medida que avance en su comunicación, aportando confianza y solvencia en sus interlocutores.

### ***Objetivo\_***

Los alumnos dispondrán de un amplio espectro de herramientas que le permitirá transmitir en óptimas condiciones sus mensajes.

### ***Duración\_***

Dos sesiones de 2 horas (presenciales y/o Skype); más 2 horas extra de consultas, asesoramiento y tutoría.

### ***Programa\_***

Sesión 1: Modelos de percepción (visual, auditivo y kinestésico) y su adaptación.

La construcción de los bloques argumentales. Prácticas.

Sesión 2: La gestión de los 4 elementos de la comunicación verbal (Volumen, Tempo, Tono y Timbre). El uso de las palabras explosivas, sensibles y arriesgadas.

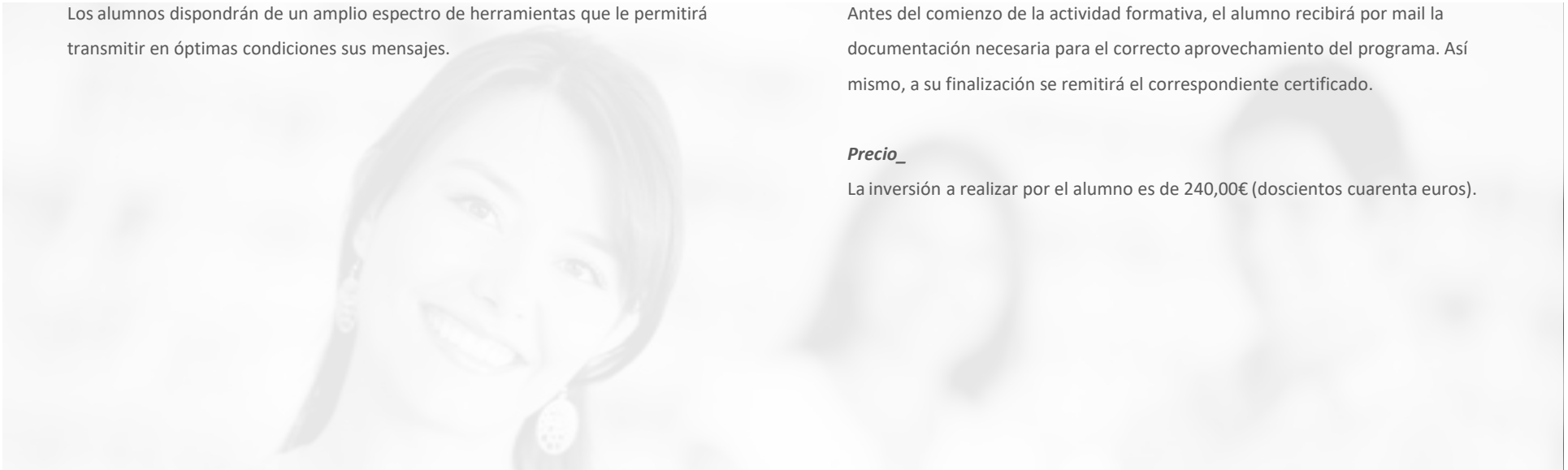
Prácticas.

### ***Documentación\_***

Antes del comienzo de la actividad formativa, el alumno recibirá por mail la documentación necesaria para el correcto aprovechamiento del programa. Así mismo, a su finalización se remitirá el correspondiente certificado.

### ***Precio\_***

La inversión a realizar por el alumno es de 240,00€ (doscientos cuarenta euros).



## ***Cómo descifrar el Comportamiento Emocional. Aproximación al Test Psicogénico ADNe***

### ***Antecedentes\_***

Existen multitud de test de personalidad y psicotécnicos que aportan información sobre el comportamiento en base a ejes de conducta. La mayoría de ellos datan de mediados del siglo XX, época en la que la psicología vivió una gran explosión. A partir del año 2000, el componente biológico entró en juego, alterando en gran medida los fundamentos que hasta esa fecha eran multitudinariamente aceptados.

La genética dio paso a la epigenética, proponiendo la interacción entre la persona y el ambiente como elemento clave en el comportamiento.

### ***Objetivo\_***

En esta actividad docente, el alumno apreciará los 7 registros esenciales del comportamiento y entenderá que las emociones son el resultado de diferentes combinaciones; sobre las cuales puede y debe ejercer cierto control. Así mismo, conocerá su Persotipo (Código ADNe), teniendo ocasión de interpretarlo.

### ***Duración\_***

Dos sesiones de 2 horas (presenciales y/o Skype); más 2 horas extra de consultas, asesoramiento y tutoría.

### ***Programa\_***

Sesión 1: Aspectos psicológicos y biológicos del comportamiento. La necesaria fusión de diversas disciplinas. Prácticas.

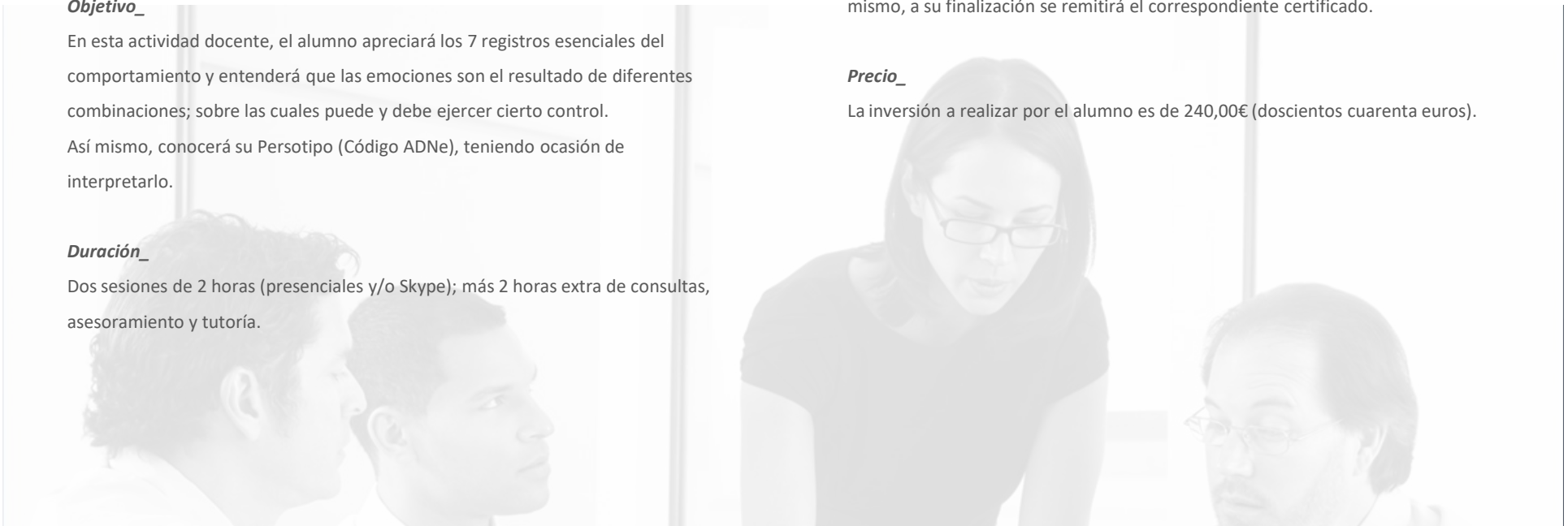
Sesión 2: Detalle de cada uno de los 7 elementos esenciales del comportamiento emocional sus combinaciones. Prácticas en la gestión de los resultados a través del conocimiento del Persotipo.

### ***Documentación\_***

Antes del comienzo de la actividad formativa, el alumno recibirá por mail la documentación necesaria para el correcto aprovechamiento del programa. Así mismo, a su finalización se remitirá el correspondiente certificado.

### ***Precio\_***

La inversión a realizar por el alumno es de 240,00€ (doscientos cuarenta euros).





Jacobson, Steinberg & Goldman, S.L.  
B/96748157  
Calle San Vicente Mártir, 16, piso 5, puerta 1  
46002 Valencia\_ España\_ Unión Europea

Contacto:  
Elías Azulay (+34 670 78 17 17)  
[elias@jcbson.com](mailto:elias@jcbson.com)  
Skype: elias.azulay