



**BARCELONA,**  
**23 y 24**  
**de enero de 2015**

VIERNES TARDE y SÁBADO MAÑANA

El lugar de celebración se comunicará más adelante



Universidad Europea  
Miguel de Cervantes

curso universitario de especialización

# **Técnicas de comunicación eficaz y negociación en el ámbito del patrimonio inmobiliario.**

Pertenece al programa lectivo del **Máster en Consultoría Integral de Patrimonio Inmobiliario** por la Universidad Europea Miguel de Cervantes. Se permite la matriculación en los cursos de forma individual para que el alumno confeccione su propio itinerario académico en función de sus intereses.



# Técnicas de comunicación eficaz y negociación en el ámbito del patrimonio inmobiliario

Las habilidades comunicativas y de negociación son dos competencias cada vez más demandadas en cualquier sector laboral. Puedes ser el mejor en tu área pero si no eres capaz de transmitirlo, de poco sirve.

A través del módulo iremos descubriendo cómo se diseña una comunicación de impacto y estrategias elementales para aprender a hablar en público de forma eficaz. Mediante nuestra comunicación verbal y, más aún, de la no verbal aprenderemos a crear una impresión positiva que motive a la acción o sirva de inspiración a los demás. Tan importante es el qué se dice como el cómo se dice.

La última parte del módulo se dedicará en su totalidad a la adquisición de habilidades de negociación, aplicando el método Harvard. Este sistema es eficaz tanto para aprender a negociar como para solucionar los posibles conflictos que surjan en los entornos laborales. Se tratarán conceptos como las fases de negociación, los intereses y posiciones y la valoración de alternativas a un acuerdo, gestión de la información, el poder y el tiempo.

Durante las sesiones se alternarán partes teóricas y partes prácticas donde el alumno pondrá en práctica los conceptos adquiridos.

## Se estructura en los siguientes apartados:

- Comunicación verbal: Creación de discursos y presentaciones de impacto.
- Comunicación no verbal: La importancia del gesto en nuestro discurso. Aprender a detectar las señales de los demás.
- Negociación: Aprender a pensar como un negociador, las fases de la negociación.
- Casos prácticos de negociación, resolución de conflictos y los roles.

**PRIMER DÍA (TARDE DEL VIERNES)**

1.- Entrega de documentación y recogida de datos. Presentación del curso.	30'	16:00 a 16:30
2.- Comunicación verbal. Creación de discursos y presentaciones de impacto	60'	16:30 a 17:30
3.- Comunicación no verbal. La importancia del gesto en nuestro discurso. Aprender a detectar las señales de los demás.	60'	17:30 a 18:30
DESCANSO		
4.- Taller: Aprender a hablar en público.	150'	19:00 a 21:30

**SEGUNDO DÍA (MAÑANA DEL SÁBADO)**

5.- Negociación: Aprender a pensar como un negociador, las fases de la negociación.	60'	9:00 a 10:00
6.- Casos prácticos de negociación, resolución de conflictos y los roles.	60'	10:00 a 11:00
DESCANSO		
7.- Taller: Negociación, actividades prácticas y simulación de roles en casos concretos habituales en la actividad de la gestión y consultoría inmobiliaria.	150'	11:30 a 14:00
8.- Conclusiones, dudas y aclaraciones.	30'	14:00 a 14:30

El curso tiene una **carga lectiva de 62,50 horas (2,5 ECTS)** de las cuales 10 horas son presenciales y el resto pertenecen a trabajo autónomo, tutorías, la realización de un trabajo práctico de desarrollo y resolver una prueba de evaluación tipo test. A contar desde la fecha de fin de las clases presenciales, el alumno dispone de un plazo de dos meses para la realización de una prueba tipo test y la resolución de un caso práctico propuesto todo ello en las clases presenciales.

Para superar el curso es necesario haber acudido al menos al 80% de las clases presenciales (8 horas de 10) y superar con nota mayor o igual a 5 la prueba teórica en formato test que el alumno debe remitir por correo electrónico según instrucciones dadas en un plazo no superior a dos meses desde la finalización de las clases presenciales. Y, también, superar con nota mayor o igual a 5 una práctica escrita sobre un tema a desarrollar indicado por el profesor durante las clases para ser entregado por correo electrónico en un plazo no superior a dos meses desde la finalización del curso siguiendo las instrucciones que se den al respecto. Esta pieza será completamente original y se valorará no solo conforme a su acierto teórico, sino también de acuerdo a la presentación, estructura, claridad de ideas y expresión escrita. Durante el plazo de dos meses, el alumno tendrá la posibilidad de aclarar dudas sobre la práctica con el docente por email. La nota final será la media de ambas pruebas.

Este curso está dirigido a todo tipo de profesionales del sector inmobiliario que desee adquirir habilidades en el campo de la negociación y comunicación o para aquéllos que teniendo experiencia en la práctica profesional quieran potenciar sus destrezas comunicativas con eficacia.



Universidad Europea  
Miguel de Cervantes



Colabora:



MILAPIS.NET



COLABORINMO, S.L.



Organiza:

**UNIVERSIDAD EUROPEA  
MIGUEL DE CERVANTES**

El módulo se encuadra dentro del  
TÍTULO PROPIO DE LA UEMC  
“MASTER EN CONSULTORÍA INTEGRAL  
DE PATRIMONIO INMOBILIARIO”.  
(Consultar en [www.uemc.es](http://www.uemc.es))

Imparte: QUADRO ESTUDIO S.L.

Ponente:

Pablo Frechilla Martínez

Postgrado en Habilidades Profesionales y Gestión del Talento por  
la Universidad Europea Miguel de Cervantes.  
Graduado en Arquitectura Técnica  
por la Universidad Europea Miguel de Cervantes.  
Visador y Gestor Documental en el Colegio de Aparejadores y  
Arquitectos Técnicos de Valladolid.  
Ejercicio de la profesión liberal.

Precio:

- 1.- General: 210,00 €
- 2.- Alumnos en paro, colegiados y/o asociados y/o miembros de entidades colaboradoras; diplomados, licenciados y graduados por la UEMC: 190,00 €
- 3.- Alumnos matriculados en dos o más cursos del “Máster en Consultoría Integral de Patrimonio Inmobiliario” de la UEMC: 190,00 €
- 4.- Alumnos que cumplan conjuntamente con los requisitos 2 y 3: 171,00 €

MATRÍCULA ABONADA CON MÁS DE 10 DÍAS DE ANTELACIÓN A LA CELEBRACIÓN DEL CURSO DISPONE DE UN 10 % DE DESCUENTO ADICIONAL.

Dirección Académica:

Fco. Javier Martínez Iranzo

Arquitecto. Técnico en Prevención de Riesgos Laborales (seguridad, ergonomía y psicología aplicada e Higiene industrial). Experto en valoraciones inmobiliarias y formación académica. Agente de la propiedad inmobiliaria. Profesor asociado en la ESCUELA POLITÉCNICA SUPERIOR. DEPARTAMENTO DE ENSEÑANZAS TÉCNICAS de la Universidad Europea Miguel de Cervantes de las asignaturas de informes técnicos en la edificación, prevención y seguridad, peritaciones y tasaciones inmobiliarias.

Tel. Contacto: 619 304 691 y 665 990 276  
Correo electrónico: [estudiosavanzados@uemc.es](mailto:estudiosavanzados@uemc.es)



Universidad Europea  
Miguel de Cervantes



# BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN AL CURSO TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EFICAZ Y NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO DEL PATRIMONIO INMOBILIARIO EN BARCELONA LOS DÍAS 23 y 24 de ENERO de 2015

Nombre y Apellidos

NIF/NIE

Dirección

Localidad (Provincia)

Código Postal

Teléfono 1

Teléfono 2

E-mail 1

E-mail 2

Trabajo (Empresa y puesto)

Titulación

## FORMA DE PAGO Y CUANTÍA (marque la casilla que corresponda):

- 1.- General: 210,00 €
- 2.- Alumnos en paro, colegiados y/o asociados y/o miembros de entidades colaboradoras; diplomados, licenciados y graduados por la UEMC: 190,00 € (\*)
- 3.- Alumnos matriculados en dos o más cursos del "Máster en Consultoría Integral de Patrimonio Inmobiliario" de la UEMC: 190,00 € (\*)
- 4.- Alumnos que cumplan conjuntamente con los requisitos 2 y 3: 171,00 € (\*)
- (\*) para aplicar los precios de descuento, junto a la inscripción y resguardo de transferencia se entregará documento acreditativo de tal circunstancia

**MATRÍCULA ABONADA CON MÁS DE 10 DÍAS DE ANTELACIÓN A LA CELEBRACIÓN DEL CURSO 10 % DE DESCUENTO ADICIONAL.**

**Plazas limitadas a 25 alumnos según riguroso orden de inscripción**  
**Remitir justificante de pago, el boletín con sus datos, justificante de derecho a descuento y**  
**Fotocopia de Documento Nacional de Identidad a [admissionestudiosavanzados@uemc.es](mailto:admissionestudiosavanzados@uemc.es)**  
Ingreso / transferencia a la cuenta IBAN: **ES30 · 3183 · 4700 · 1700 · 0129 · 5715**  
Concepto transferencia: **04B+NOMBRE y APELLIDOS**

A/A. Dirección Académica del Curso.  
Universidad Europea Miguel de Cervantes.

En \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 201\_\_

(firma)

La organización del curso se reserva el derecho a no realizar el curso si el nº de inscritos no alcanza el mínimo establecido (12 alumnos). En este caso, el alumno/a matriculado será avisado por email con al menos 48 horas de antelación y se procederá a la devolución de la matrícula en la cuenta bancaria que el alumno designe. La organización se reserva el derecho a modificar la programación y/o ponentes si se estimara conveniente para la adecuada calidad del curso. Política de Cancelaciones: Las cancelaciones por causas imputables al alumno no dan derecho a devolución de importe alguno. De acuerdo con lo establecido en la Ley Orgánica 15/1999 de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que sus datos personales serán incorporados a un fichero con la finalidad de realizar la gestión de su relación con la Universidad, así como el envío de informaciones por distintos medios, incluidos los electrónicos, sobre cursos y otras actividades organizadas por la Universidad Europea Miguel de Cervantes, S.L.U., salvo que marque la siguiente casilla . Además, consiente que sus datos puedan ser cedidos a las entidades con las cuales se coorganice la actividad. Para el ejercicio de sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición deberá dirigirse al responsable del fichero, Universidad Europea Miguel de Cervantes, S.L.U., en la dirección: C/ Padre Julio Chevalier 2, 47012 Valladolid.



Universidad Europea  
Miguel de Cervantes

