

NIA-ES 260 y 265 Taller de negociación para auditores

Metodología: Presencial

Horas: 16 horas

- 8 horas en materia de auditoría
- 8 en otras materias

Formador: D. Jacobo Ducay Ferré
Especialista en negociación
Director de Habitus Incorporated Spain

Por qué realizar este curso

Según avanzamos en nuestra profesión nos encontramos con situaciones más o menos complejas que requieren de unos amplios conocimientos técnicos, y habilidades comunicacionales y de negociación. Este curso pretende aspectos fundamentales como adquirir las habilidades necesarias para comunicar adecuadamente a los responsables y dirección de la entidad aquellos aspectos identificados durante la realización de la auditoría, o también, obtener de la entidad la información necesaria para la realización del encargo, sin dañar en el proceso la relación con el cliente cuando se dan situaciones comprometidas.

Dirigido a:

El curso está dirigido a auditores de cuentas y a sus equipos de auditoría que a través de este taller podrán adquirir las habilidades necesarias para implementar diferentes modelos de comunicación y negociación efectiva en el desarrollo de los trabajos efectuados a sus clientes.

Objetivos:

A través de los ejercicios colaborativos, y en situaciones simuladas, los participantes practicarán habilidades que les permitirán:

- Entender cuál es su estilo negociador más recurrente
- Comprender y aplicar el modelo de negociación Harvard-Habitus basado en intereses
- Identificar los disparadores emocionales propios y ajenos
- Conocer la mecánica de la escucha activa y ser capaz de utilizarla para reconducir conversaciones difíciles
- Seguir un proceso estructurado de negociación

El taller ha sido diseñado siguiendo las necesidades y requerimientos específicos de los auditores de cuentas en su actividad profesional, tiene un carácter inminentemente práctico y permite un intercambio de ideas y experiencias que originan un método de auto-evaluación continua.

LIMITADO A
25 PLAZAS