

## Modelo de Negociación para auditores de cuentas

Código curso: 50147593  
Horas: 1h. (Otras materias)

### Información del curso

---

Precio: 20 euros

Lugar de celebración: On-line

Fecha: 6 de febrero

Horario: de 16. a 17h.

---

### Presentación del curso

---

Te damos nuestra más cordial bienvenida a la sesión on-line sobre “Modelos de negociación para auditores de cuentas”. Partiendo de la base que la auditoría de cuentas es una profesión hasta cierto punto expuesta a la interacción personal, las habilidades de negociación se perciben como una herramienta práctica a desarrollar con el ejercicio y la experiencia, que requiere estudio, y entreno.

El proceso de inscripción es muy sencillo, se puede formalizar a través de la página web del Instituto, o de la Escuela de Auditoría:

[www.icjce.es](http://www.icjce.es)

[www.escueladeauditoria.es](http://www.escueladeauditoria.es)

o también a través del portal de formación on-line:

[www.icjce-formacion.es](http://www.icjce-formacion.es) y posteriormente:

1. Recibirás un correo de la Escuela de Auditoría para completar tu inscripción, en el que se te solicitarán tus apellidos, nombre y dirección de correo electrónico.
2. Se te enviará una invitación de la Escuela de Auditoría del ICJCE a tu cuenta de correo para participar en el seminario.
3. Haz clic en la URL de acceso con suficiente antelación a la hora indicada (en este caso la sesión está programada para comenzar a las 16h).
4. Si estás en un equipo de escritorio, (ordenador fijo o portátil), y es la primera vez que accedes tal vez necesites descargar primero el archivo de Citrix Online Launcher para iniciar la sesión. Proceso que se ejecuta de forma automática.
5. Una vez conectado, deberás esperar a que dé comienzo el seminario.

## Modelo Negociación para auditores de cuentas

Código curso: 50147593

Horas: 1h.

6. Si vas a unirte al seminario web desde tu dispositivo móvil o tablet, puedes descargarte la aplicación de GoToWebinar para Android o iOS y unirte desde tu dispositivo móvil, o Tablet. Una vez iniciada,
7. introduce el **ID del seminario web** que se le ha incluido en la invitación (xxx-xxx-xxx).

No obstante, si necesitas ayuda puedes contactar con nosotros:

Correo electrónico: [escuela@icjce.es](mailto:escuela@icjce.es)

Teléfono: 91 446 03 54

---

## Programa

---

### Ponente:

D. Jacobo Ducay Ferré  
Especialista en Negociación.  
Director de Habitus Incorporated Spain.

### Programa:

- 1.- Omnipresencia de la negociación
- 2.- La siempre presente tensión entre la sustancia y la relación
- 3.- Anatomía de las emociones y como afectan a nuestro comportamiento en la negociación
- 4.- Errores no evidentes que hasta el negociador más experto es susceptible de cometer
- 5.- Estilos negociadores
- 6.- El modelo Harvard de los 7 elementos
- 7.- Q&A