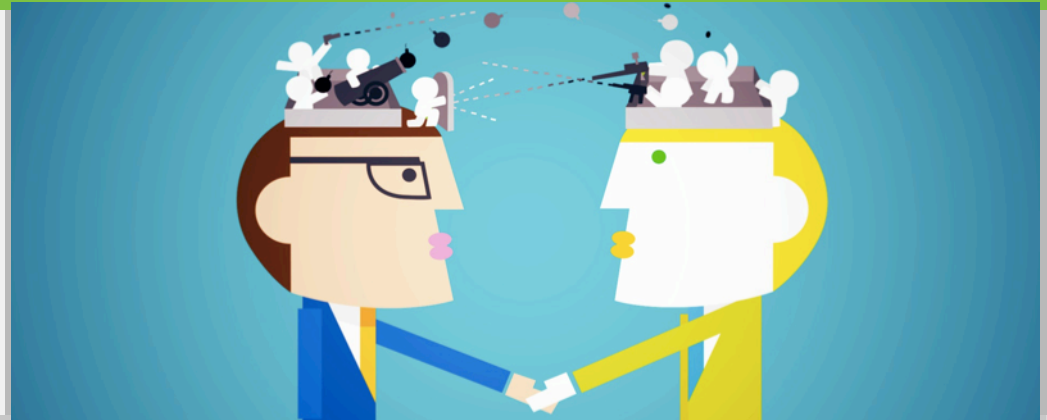




Resolución de Conflictos y Negociación

Dirigido a profesionales que requieran desarrollar competencias para manejar los conflictos y negociar exitosamente



Objetivo:

Mejorar la habilidad de las personas para tratar constructivamente los conflictos y así desarrollar una mejor aplicabilidad de las negociaciones y manejo de las diferencias.

Contenido:

- **Módulo I:** La loma resbalosa. Definición de Mediación y Negociación.
- **Módulo II:** La estructura del conflicto.
- **Módulo III:** Costos del conflicto en la organización, cómo evitarlo y formas para solucionarlo.
- **Módulo IV:** La mediación: reglas, técnicas, roles, fases de la mediación.
- **Modulo V:** Identificación del estilo de negociación, análisis FODA y formulación del plan de empresa.

Metodología:

Las sesiones se llevan a cabo con participación constante e interactiva de todos los asistentes, mediante tareas individuales y grupales, entre las que se destacan: técnicas de análisis de casos, técnicas de *role playing*, dramatización de resolución de conflictos sobre casos propuestos y análisis F.O.D.A.

40% teoría



60% práctica

Duración y Grupos:

16 horas.

Se trabaja con grupos de máximo de 15 participantes.