

CURSO TÉCNICAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA

Duración: 150 horas (Modalidad e-learning)

Está dirigido a jefes de áreas, jefes comerciales, jefes de operaciones, jefes de producción, jefes académicos y jefes administrativos y personas que requieran adquirir estrategias para negociar.

Antes de abordar un conflicto, es necesario comprender su naturaleza, ponderarlo, comprender su origen, formas y causas. La comprensión de la existencia de otros con puntos de vista diferentes, nos lleva a ampliar la mirada que tenemos sobre el conflicto. Con ello, podremos definir la alternativa más precisa para abordarlo.

¿Qué son y qué tipo de conflictos se nos presentan?, ¿qué ideas o creencias tenemos respecto de los conflictos?, ¿qué hacemos ante un conflicto?, ¿lo ignoramos, evadimos, reaccionamos positivamente?, ¿cómo hacerlo para abordarlo y no profundizarlo?, ¿qué elementos hay que considerar para abordarlos? Éstas y otras interrogantes nos introducen al tema, visualizando los aspectos a tener en cuenta para tomar la mejor decisión en la resolución de los conflictos.

CONTENIDOS DEL CURSO

OBJETIVO GENERAL

- ▶ Mejorar habilidades comunicacionales al interior de los profesionales al interior de la organización para potenciar el desarrollo laboral y las relaciones interpersonales.

CONTENIDOS:

MÓDULO 1: DEFINICIONES

1. Definición de conflicto
2. Tipos y fuentes de conflictos.
3. Etapas del desarrollo de un conflicto.
4. Resultados de un conflicto

MÓDULO 2: MÉTODOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. Métodos de solución de conflictos: importancia de la negociación.
2. Elementos clave dentro de una negociación.
3. Método Harvard.
4. Ejercicio de aplicación práctica.

MÓDULO 3: HABILIDADES INTERPERSONALES PARA EL MANEJO DE CONFLICTOS

1. Identificación de fortalezas y áreas de mejora.
2. Paradigmas personales
3. Autoconocimiento de estilos personales frente a situaciones conflictivas.
4. Herramientas que faciliten el trabajo en equipo.

METODOLOGIA

Este curso está diseñado en metodología 100% online, donde el proceso de aprendizaje se desarrollará en la plataforma Moodle. El proceso de enseñanza se inicia con la introducción al curso y al uso de la plataforma. Contiene una presentación, en la cual se explican los elementos de la interfaz de la plataforma, de navegación, uso del foro, encuestas, cuestionarios, y la ruta de aprendizaje del curso. En los contenidos del curso el participante podrá encontrar el objetivo general del curso, la presentación del experto, el sistema de evaluaciones, sus calificaciones, un sistema tutorial de la plataforma con su respectivo soporte y comunicaciones, y el manual del participante como guía de apoyo. El participante recorrerá los módulos de aprendizaje de forma autónoma, guiada y explicativa, según su propio ritmo e intereses, podrán volver a revisar aquellas temáticas que considere necesarias. Con todo esto el participante podrá encontrar todos los recursos y herramientas para el estudio.

EVALUACION

Al término de cada Módulo (3), el alumno encontrará una evaluación de análisis de caso, el cual tendrá una ponderación de un 10% cada una y la evaluación final 70%, sumando 100% nota final.

RELATORES

Equipo de trabajo, Asesores Grupo Boletín del Trabajo