



CURSO DE RESOLUCIÓN CONSTRUCTIVA DE CONFLICTOS: TÉCNICAS PARA UNA COMUNICACIÓN ASERTIVA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas para la resolución de conflictos a través de técnicas de comunicación asertiva y estrategias constructivas, fomentando un entorno de diálogo y colaboración.



Objetivos específicos

- Mejorar la escucha activa y la empatía en situaciones conflictivas.
- Aprender a expresar opiniones y emociones de manera clara y respetuosa.
- Implementar estrategias para manejar y resolver conflictos de manera constructiva.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: Introducción A La Resolución De Conflictos

Descripción de la resolución constructiva de conflictos.

Importancia de la comunicación asertiva.

Identificación de fuentes comunes de conflicto.

Role play: Identificación de conflictos en el entorno laboral.

Actividades al aire libre: Dinámicas de confianza.

Módulo 2: Técnicas De Comunicación Asertiva

Principios de la comunicación asertiva.

Técnicas para expresar sentimientos y necesidades.

La importancia del lenguaje corporal en la comunicación.

Role play: Conversaciones difíciles.

Actividades al aire libre: Juegos de expresión.

Módulo 3: Escucha Activa Y Empatía

Elementos clave de la escucha activa.

Cómo practicar la empatía en la resolución de conflictos.

Barreras comunes a la escucha efectiva.

Role play: Escenarios de malentendidos.

Actividades al aire libre: Ejercicios de escucha.

Módulo 4: Estrategias De Negociación

Diferencias entre negociación y mediación.

Técnicas de negociación asertiva.

Preparación para una negociación efectiva.

Role play: Negociaciones de intereses.

Actividades al aire libre: Simulaciones de acuerdos.

Módulo 5: Manejo De Emociones En Conflictos

Identificación de emociones en situaciones conflictivas.

Estrategias para el autocontrol emocional.

Cómo abordar emociones negativas en otros.

Role play: Gestión de emociones en el trabajo.

Actividades al aire libre: Relajación y mindfulness.

Módulo 6: Resolución De Conflictos En Equipos

Dinámicas de grupo y resolución de conflictos.

Rol del líder en la gestión de conflictos.

Técnicas para fomentar la cohesión de equipo.

Role play: Dinámicas de equipo.

Actividades al aire libre: Actividades de colaboración.

Módulo 7: Plan De Acción Personal

Desarrollo de un plan de acción para

conflictos personales.

Evaluación de habilidades aprendidas.

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl