



RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades para la resolución efectiva de conflictos mediante técnicas de negociación.



Objetivos específicos

- Identificar causas y tipos de conflictos en el entorno laboral.
- Aplicar técnicas de comunicación efectiva para la negociación.
- Diseñar estrategias de negociación adaptadas a diferentes situaciones.



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

Aprendizaje Esperado: Comprender los fundamentos de los conflictos y su resolución.

- Conceptos Básicos: Definición y tipos de conflictos.

- Causas Comunes: Factores que generan conflictos en el entorno laboral.
- Impacto En El Entorno: Cómo afectan los conflictos a la productividad.
- Métodos Tradicionales: Enfoques comunes para manejar conflictos.

Actividad Práctica: Estudio de caso sobre un conflicto laboral real.

Módulo 2: Comunicación Efectiva

Aprendizaje Esperado: Mejorar habilidades de comunicación para la negociación.

- Escucha Activa: Técnicas para mejorar la escucha en negociaciones.
- Comunicación Asertiva: Estrategias para expresar ideas de manera clara.
- Lenguaje No Verbal: Importancia del lenguaje corporal en la negociación.
- Barreras De Comunicación: Identificación y superación de obstáculos.

Actividad Práctica: Juego de rol para practicar la comunicación asertiva.

Módulo 3: Técnicas De Negociación

Aprendizaje Esperado: Aplicar técnicas de negociación en conflictos.

- Modelos De Negociación: Análisis de diferentes enfoques de negociación.
- Tácticas De Persuasión: Cómo influir y persuadir en una negociación.
- Negociación Colaborativa: Métodos para crear soluciones ganar-ganar.
- Manejo De Objeciones: Estrategias para superar objeciones.

Actividad Práctica: Simulación de una negociación compleja.

Módulo 4: Estrategias De Resolución

Aprendizaje Esperado: Desarrollar estrategias efectivas para resolver conflictos.

- Análisis De Situaciones: Evaluación de conflictos y sus dinámicas.
- Diseño De Soluciones: Creación de estrategias adaptadas al contexto.
- Implementación: Pasos para aplicar soluciones de manera efectiva.

- Evaluación De Resultados: Medición del éxito de las estrategias.

Actividad Práctica: Taller de diseño de estrategias para casos reales.

Módulo 5: Manejo De Emociones

Aprendizaje Esperado: Controlar emociones para mejorar la negociación.

- Inteligencia Emocional: Importancia en el manejo de conflictos.
- Técnicas De Autocontrol: Métodos para gestionar las emociones.
- Empatía: Rol de la empatía en la negociación efectiva.
- Resiliencia: Cómo mantener la calma en situaciones difíciles.

Actividad Práctica: Simulacro real de manejo emocional en una negociación.

Módulo 6: Evaluación Y Mejora Continua

Aprendizaje Esperado: Implementar un ciclo de mejora continua en la resolución de conflictos.

- Indicadores De Éxito: Cómo medir el éxito de las negociaciones.
- Retroalimentación: Uso de la retroalimentación para mejorar habilidades.
- Aprendizaje Continuo: Estrategias para el desarrollo profesional.

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