



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas para la negociación y resolución de conflictos en entornos profesionales y de liderazgo, mejorando la comunicación y el entendimiento mutuo.



Objetivos específicos

- Comprender los principios básicos de la negociación y resolución de conflictos.
- Identificar y aplicar técnicas efectivas para la comunicación en situaciones de conflicto.
- Desarrollar estrategias para la negociación efectiva en el ámbito profesional.
- Mejorar el liderazgo en la gestión de conflictos dentro de equipos de trabajo.



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

Fundamentos De La Negociación

Contenidos:

Qué es la negociación y su importancia.

Tipos de negociación.

Principios básicos de la negociación eficaz.

Técnicas de comunicación en la negociación.

Actividad práctica: Role-play de una negociación básica.

Módulo 2

Análisis Del Conflicto

Contenidos:

Definición y tipos de conflictos.

Causas comunes de conflictos en el ámbito laboral.

Herramientas para el análisis de conflictos.

Estrategias para prevenir conflictos.

Actividad práctica: Estudio de caso sobre un conflicto laboral.

Módulo 3

Estrategias De Resolución De Conflictos

Contenidos:

Métodos de resolución de conflictos.

Ventajas y desventajas de cada método.

Proceso de mediación y su aplicación.

Técnicas de resolución colaborativa.

Actividad práctica: Simulación de una mediación entre partes en conflicto.

Módulo 4

Negociación En Equipos

Contenidos:

Dinámicas de negociación en equipos.

Rol del líder en la negociación de equipo.

Técnicas para facilitar el consenso.

Gestión de emociones en la negociación.

Actividad práctica: Taller de negociación en equipos.

Módulo 5

Liderazgo Y Resolución De Conflictos

Contenidos:

Características de un líder efectivo en la gestión de conflictos.

Desarrollo de habilidades emocionales para liderar en conflictos.

Herramientas de liderazgo en situaciones de crisis.

Fomentar la resiliencia en el equipo.

Actividad práctica: Ejercicio de liderazgo en un escenario de crisis.

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