Programa Formativo

ACCIÓN DE FORMACIÓN:

CURSO PROGRAMA DE COMUNICACIÓN EFECTIVA, MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN

DURACIÓN:

40.00 horas [20.00 hora(s) teórica(s) y 20.00 hora(s) práctica(s)]

OBJETIVO GENERAL:

PROPÓSITO:

DIRIGIDO A:

UNIDADES PROGRAMÁTICAS

UNIDAD 1: Nuestro mundo interior.

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Reconocer nuestro mundo interior.	"1,1) Presentación y Bienvenida: 1,1,1) ¿Por qué un taller de negociación? ¿Qué es lo que debemos aprender a negociar? ¿Qué realmente entendemos por negociar? ¿Qué conflictos tenemos que aprender a manejar? 1,1,2) Presentación de toda la estructura de la semana por día. 1,2) ¿Quién soy como persona? ¿Por qué soy como soy? 1,3) El mundo cognitivo: Qué pienso de mi, de los demás, del mundo. 1,3,1) Creencias negativas y positivas. 1,3,2) Ideología y creencias políticas 1,3,3) Creencias sesgadas vs mayor humildad. 1,4) El mundo emocional: 1,4,1) Emociones de malestar y de bienestar. 1,5) El mundo de las conductas. Cómo actúo (polaridades): 1,5,1) Huida – Confrontación. 1,5,2) Impulsividad – Control. 1,5,3) Agresividad – Asertividad. 1,5,4) Evitación - Aseguramiento"	4.00 horas teóricas y 4.00 horas prácticas (8.00 horas totales)

UNIDAD 2: Nuestro mundo de relación.

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Reconocer nuestro mundo de relación.	"2,1) Percepción (escalas de distorsión) 2,2) Necesidades humanas 2,3) Motivación. ¿Estoy motivado y estoy motivando a mi gente? 2,4) Frustración ¿Cómo manejo mi frustración y la de los demás? 2,5) Efectividad. ¿Soy efectivo? •2,6) Estilos de liderazgo e Influencia. ¿Cuál es el mío?"	4.00 horas teóricas y 4.00 horas prácticas (8.00 horas totales)

UNIDAD 3: Nuestro estilo de comunicación.

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Reconocer nuestro estilo de comunicación.		4.00 horas teóricas y 4.00 horas prácticas (8.00 horas totales)

Programa Formativo (cont.)

UNIDAD 4: Negociación y ética.

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Distinguir el valor de la negociación y la ética en la resolución de conflictos.	"4,1) Conceptos y principios básicos 4,2) Modelos de negociación 4,3) Elementos que conforman la negociación 4,4) Etapas de la negociación 4,5) Valores para negociar y negociar con valores 4,6) Ética."	4.00 horas teóricas y 4.00 horas prácticas (8.00 horas totales)

UNIDAD 5: Mediación, manejo y resolución de conflictos.

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Elegir la matriz de resolución de conflictos como herramienta de mediación y resolución de los mismos.	"5,1) Conceptos y principios básicos 5,2)¿En qué se diferencia la mediación de la negociación? 5,3) Matriz de resolución de conflictos."	4.00 horas teóricas y 4.00 horas prácticas (8.00 horas totales)