Programa Formativo

ACCIÓN DE FORMACIÓN:

CURSO MANEJO DE CONFLICTOS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

DURACIÓN:

16.00 horas [8.00 hora(s) teórica(s) y 8.00 hora(s) práctica(s)]

OBJETIVO GENERAL:

PROPÓSITO:

DIRIGIDO A:

UNIDADES PROGRAMÁTICAS

UNIDAD 1: Teoría del conflicto

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Identificar los aspectos involucrados en el manejo y solución de conflictos.	"1. Teoría del conflicto 2. El Conflicto 3. Cómo manejar los conflictos 4. Formas de enfrentarse al conflicto 5. Indicadores y causas del conflicto 6. Formas de resolver un conflicto 7. Técnica De PNL: A.M.O.R.E 8. Intervenciones de los directivos en los conflictos 9. Como descubrir el conflicto real 10. Personas que causan el conflicto"	2.00 horas teóricas y 2.00 horas prácticas (4.00 horas totales)

UNIDAD 2: Las decisiones y los acuerdos

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Elaborar soluciones alternativas, acuerdos y decisiones favorables para las partes en conflicto.	"1. Las decisiones posibles y sus consecuencias. 2. Elaboración de soluciones alternativas 3. Implementar y monitorear la decisión. 4. ¿Qué consecuencias nos trae una toma de decisiones inadecuada."	2.00 horas teóricas y 2.00 horas prácticas (4.00 horas totales)

UNIDAD 3: Técnicas de negociación

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Comprender los fundamentos básicos de las técnicas de negociación usadas comúnmente.	"1. Escuelas de Negociación 2. Como lograr un acuerdo 3. El buen resultado 4. Características del buen negociador 5. Ocho errores fatales 6. La negociación gerencial: una opción efectiva para gestionar conflictos laborales 7. Para lograr el acuerdo 8. Pasos generales encontrados en una negociación exitosa 9. Consejos 10. Estrategias frente a una crítica sobre nuestro proceder"	4.00 horas teóricas y 4.00 horas prácticas (8.00 horas totales)