Programa Formativo

ACCIÓN DE FORMACIÓN:

CURSO NEGOCIACIÓN Y MANEJO DE CONFLICTOS

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: Conflicto y negociación

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Comprender los conceptos, técnicas y herramientas prácticas para abordar y resolver los conflictos.	1) Resolución de conflictos en las organizaciones. 2) Fuente de conflictos. 3) Claves para resolverlos. 4)¿Qué espera mi jefe de mí?, ¿Qué puedo aportar yo para mejorar?, ¿Estoy haciendo todo lo que realmente puedo? 5) Formas de prevenir el conflicto. 6) Formas de gestionar el conflicto.	4.00 horas teóricas y 4.00 horas prácticas (8.00 horas totales)

UNIDAD 2: Comunicación con Programación Neurolingüística en la negociación

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Comprender la importancia de la negociación y su dinámica para resolver conflictos desde la perspectiva de la PNL.	1) Introducción a la comunicación. 2) Comunicación verbal y no verbal. 3) Formas de comunicación o canales de comunicación. 4) Prestar atención al feedback. 5) Congruencia en la comunicación. 6) Intención o ganancia secundaria de los mensajes en la comunicación. 7) Canales sensoriales y su importancia en la organización. 8) La PNL. 9) Estrategia Kaizen. 10) Los seis sombreros para pensar.	4.00 horas teóricas y 4.00 horas prácticas (8.00 horas totales)