

GESTIÓN

NEGOCIACIÓN, HABILIDADES PARA LA TOMA DE DECISIONES

DURACIÓN
16 horas

MODALIDAD
Presencial / Virtual

CUPO MÁXIMO
25 personas

DIRIGIDO

Trabajadores de todas las áreas que participen en la resolución de conflictos y en el desarrollo organizacional.

OBJETIVO

Se espera que al finalizar esta actividad el participante esté en condiciones de:

- Identificar las distintas variantes de administrar conflictos.
- Aplicar técnicas de negociación eficaz para el desarrollo organizacional.

TEMARIO

MÓDULO I: LA ADMINISTRACIÓN DEL CONFLICTO.

Definición y tipos de conflictos (intrapersonal e interpersonal).

Estrategias clásicas de manejo y solución de conflictos.

Secuencia de análisis y esquema de K. Thomas.

MÓDULO II: LA NEGOCIACIÓN.

La negociación como herramienta para superar conflictos.

Poder, tiempo, espacio e información en la negociación.

Estilos negociadores: Posicional, por Beneficios e Intereses.

Planeamiento de la negociación y habilidades del negociador.

La Mediación y el Arbitraje.

METODOLOGÍA

Curso teórico-práctico basado en la participación activa mediante ejercicios, juegos, simulaciones y grupos de discusión. Los participantes recibirán un manual del asistente.

Información sobre el cursado: Disponible en modalidad presencial o virtual (vía plataforma con clases en vivo por Zoom/Meet).

FUNDALUZ XXI
ENSEÑAMOS LO QUE HACEMOS

Teléfono: +(54) 011 4378 0899 | **Email:** infofundaluz@fundaluzxxi.org.ar
Web: www.fundaluz.org.ar | **Horario:** Lun a Vie de 9 a 16 hs