

A group of business professionals in a modern office setting. A man in a light blue shirt and dark tie is shaking hands with a woman in a white polka-dot blouse. Other people are visible in the background, some looking towards the handshake. The scene is brightly lit by large windows.

PROGRAMA DE  
ESPECIALIZACIÓN

# LIDERAZGO Y NEGOCIACIÓN DE CONFLICTOS



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales



Universidad de  
**los Andes**  
SANTIAGO, CHILE

La conjugación de fuerzas entre la UANDES y UDEP abre un abanico de posibilidades para impactar a los profesionales del Perú con una oferta académica de excelencia que combina la modalidad de estudios flexible y además la posibilidad de obtener una doble certificación de prestigiosas universidades, tanto nacional como internacional.

La Universidad de los Andes fue fundada hace más de 35 años en Santiago de Chile. Se encuentra entre las universidades con mayor prestigio del país y LATAM, destacando por su excelencia académica, prestigio y trayectoria. Hoy más de 13.800 personas en LATAM se encuentran en programas de educación continua de la UANDES.



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales



Universidad de  
**los Andes**  
SANTIAGO, CHILE



# **SOBRE LIDERAZGO Y NEGOCIACIÓN DE CONFLICTOS**

En un entorno donde la digitalización avanza rápidamente y redefine los cimientos del comercio, surge como una propuesta de formación el Programa de Especialización en Liderazgo y Negociación de Conflictos, la cual entregará la preparación teórica y práctica a los profesionales interesados, contribuyendo a su posicionamiento como líderes.

La formación en contenidos y habilidades que entrega este programa va más allá de la adquisición de conocimientos teóricos; se centra en el desarrollo de competencias prácticas de liderazgo y negociación y resolución de conflictos para abordar los desafíos contemporáneos. El aprendizaje que pueden adquirir los profesionales que cursen este programa, es esencial para obtener una ventaja competitiva en un liderazgo exitoso.

## OBJETIVOS



Aplicar técnicas de liderazgo para fortalecer las relaciones laborales y organizacionales, facilitando la resolución de conflictos y promoviendo un ambiente de trabajo colaborativo.

Aplicar herramientas de negociación para construir relaciones colaborativas a través de la prevención y resolución de conflictos en el ámbito laboral.



Promover la expansión de conocimientos y habilidades en el ámbito del liderazgo y negociación de conflictos, con un enfoque en el aprendizaje y la mejora profesional constante.

Aplicar técnicas y habilidades prácticas para liderar equipos y proyectos de manera efectiva en un entorno empresarial digitalizado y altamente competitivo.





# NUESTRA METODOLOGÍA

## CENTRADO EN EL ESTUDIANTE

Nunca estarás solo.

Tenemos un equipo de Coordinación de Servicio que te acompañará durante todo tu periodo de estudios. Realizando un seguimiento personalizado y respondiendo a todas tus consultas.



## SIEMPRE CONTIGO

Te acompañamos durante tu proceso de estudios, informándote de las fechas importantes y respondiendo tus consultas durante la realización del programa.



## CLASES ONLINE ASINCRÓNICAS

Contenido de estudio disponible 24 horas del día, 7 días a la semana. Estudia a tu propio ritmo según tu disponibilidad horaria.



## CLASES ONLINE SINCRÓNICAS

Las clases sincrónicas quedan grabadas en la plataforma y el alumno las puede ver después, si así lo requiere.



## DOBLE CERTIFICACIÓN

Una vez terminados tus estudios y habiendo aprobado los cursos del Programa de Especialización, se obtiene la certificación por parte de UDEP y UANDES.

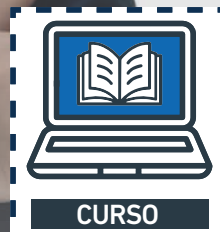


# MODALIDAD

PROGRAMA  
DE ESPECIALIZACIÓN  
ONLINE

ESTÁ COMPUESTO POR 2 CURSOS

*Ningún curso es prerequisite de otro*



CADA CURSO ESTÁ COMPUESTO DE:

**7** UNIDADES **ONLINE**  
**ASINCRÓNICAS** + **2** **SESIONES** EN VIVO  
**ONLINE**

UNIDAD 1

UNIDAD 2

UNIDAD 3

CLASE  
ONLINE  
SINCRÓNICA

UNIDAD 4

UNIDAD 5

UNIDAD 6

UNIDAD 7

CLASE FINAL  
ONLINE  
SINCRÓNICA

1 bimestre



# CONTENIDO CURSO: LIDERAZGO EN LA ERA DIGITAL

## EL LIDERAZGO Y SU RECORRIDO HISTÓRICO

- Caracterología.
- Teoría de Contingencia.
- Nuevas tendencias en liderazgo.

## LAS MEGATENDENCIAS Y NUEVOS MODELOS DE NEGOCIOS

- Las megatendencias tecnológicas.
- Las megatendencias sociales.
- Los nuevos modelos de negocios.

## DESAFÍOS DEL LIDERAZGO EN LAS NUEVAS ORGANIZACIONES

- La nueva organización.
- Desafíos de las organizaciones.
- Liderazgo digital.
- Engagement.
- Feedback continuo.
- Una cultura única se vuelve un factor diferenciador.

## ORGANIZACIONES MULTIGENERACIONALES Y EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

- Funcionamiento de los equipos y variabilidad.
- Intervenciones en los diferentes tipos de equipos.
- Organizaciones multigeneracionales y diversas.
- Tendencias en Gestión del Desempeño.
- Ser emocionalmente ágiles en las crisis.
- Foro: ¿Cómo ha impactado la pandemia en tu vida laboral y en tus emociones?

## ENFOQUE INTEGRAL DEL LIDERAZGO

- Conoce tu brecha de liderazgo.
- Las cinco prácticas de liderazgo.
- Cultura, Tecnología y Modelos de Negocio.
- El ejecutivo de la próxima generación.
- Conviértete en un Knowmad (Nómada del conocimiento).
- Marca Personal.

## DESAFÍOS DE LA ERA DIGITAL

- Introducción de nuevas tecnologías.
- Los cambios en el campo laboral.
- Características de las organizaciones.
- Foro: Organización evolutivo Teal.
- Importancia del propósito.

## NUEVAS FORMAS DE TRABAJO COLABORATIVO

- Los principios del manifiesto ágil.
- Design Thinkign.
- Lean Startup y Kaizen.
- Agile Scrum.
- Canvas de Modelo de Negocios.
- Metodología de KANBAN.
- El Backlog y Paneles Trello.
- Reuniones de equipo.
- Foro: Implementando nuevas formas de trabajo colaborativo.

# CONTENIDO CURSO: NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

## EL CONFLICTO Y LA NEGOCIACIÓN

- El conflicto y sus definiciones
- Clasificación de los conflictos
- Principales modelos de conflicto
- Teoría de juegos
- Diálogo democrático
- Etapas de un proceso de diálogo democrático
- La negociación
- Importancia y principios de la negociación
- El proceso de negociación

## TIPOS DE NEGOCIACIÓN Y SUS ESCENARIOS

- Tipos de negociación
- Negociación competitiva
- Negociación colaborativa
- Criterios para elegir el tipo de negociación más apropiado
- Emplazamiento de la negociación

## ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

- Preparando una negociación
- Estrategias de negociación
- 7 elementos clave en una negociación
- Paradigma colaborativo

## TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN

- Introducción a las tácticas de negociación
- Tácticas de guerra psicológica
- Tácticas genéricas aplicadas al ámbito de la negociación
- Tácticas polivalentes
- Tácticas defensivas
- Recomendaciones antes de iniciar una negociación
- Ejercicio y análisis de caso: Caso del Minero

## LA MEDIACIÓN, SUS DIMENSIONES Y TÉCNICAS

- La mediación
- Dimensiones y etapas de la mediación
- Los principios de la mediación
- Enfoques de la mediación
- Condiciones para la negociación y la mediación
- Roles del mediador
- Técnicas de mediación

## ÁMBITOS DE APLICACIÓN DE LA MEDIACIÓN

- Ejercicio de mediación: caso del bibliotecario
- Mediación y sus diferentes ámbitos
- Mediación educativa
- Mediación en las organizaciones
- Mediación en la comunidad
- Mediación social e intercultural

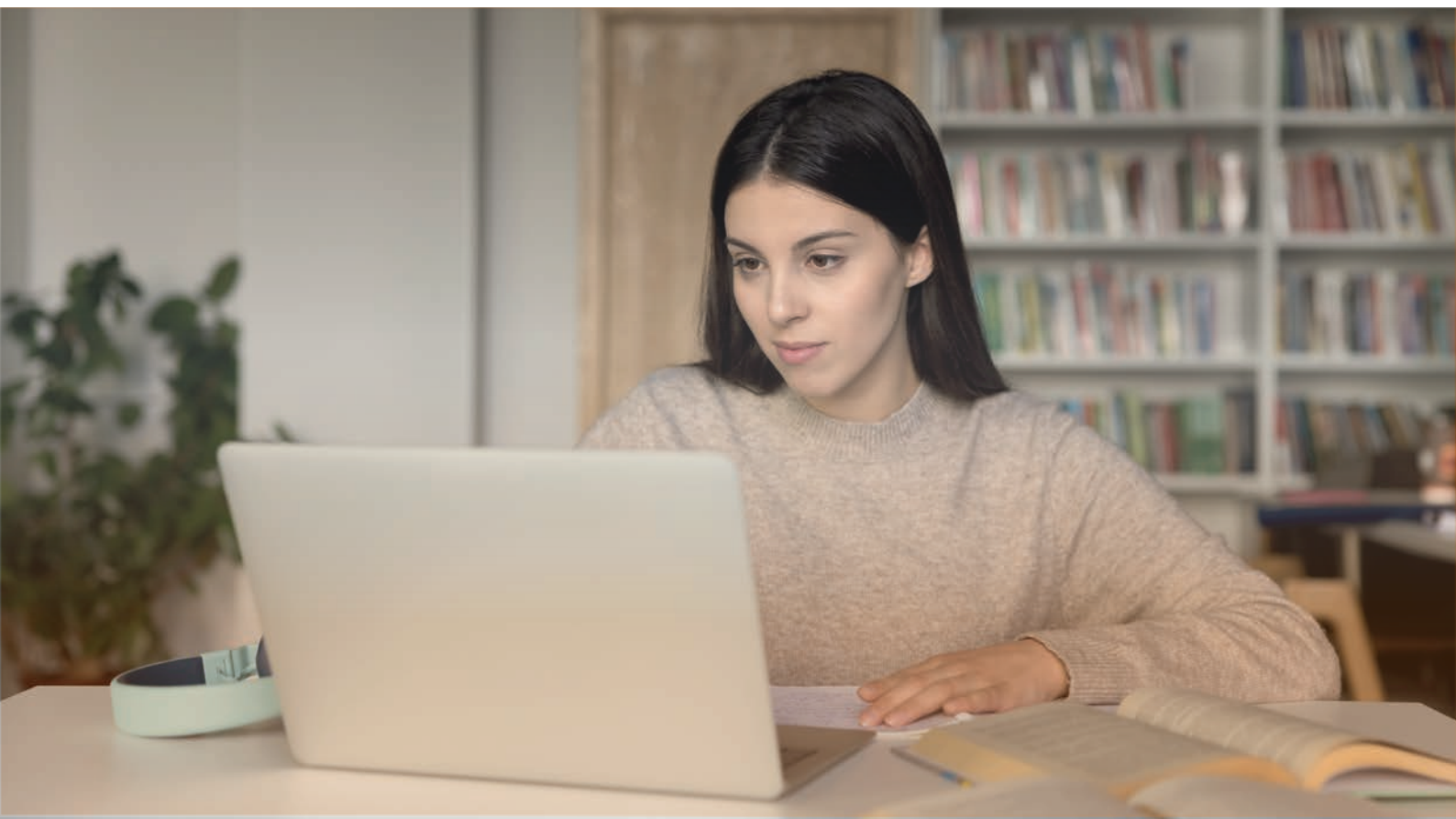
## LIDERAZGO, NEGOCIACIÓN A LAS QUE SE ENFRENTA UN LÍDER Y CÓMO RESOLVER CONFLICTOS

- Características y habilidades de un liderazgo estratégico
- Negociación como habilidad clave para el liderazgo
- Liderazgo e inteligencia emocional
- Ejercicio de autoevaluación: estilos de liderazgo





## ¿CÓMO POSTULAR?



## INFORMACIÓN GENERAL



### ARANCEL PROGRAMA

S / 2,800



### HORARIO

Contenido disponible  
24/7 en CANVAS



### MEDIOS DE PAGO

Tarjetas de Crédito  
Tarjetas de Débito



### DURACIÓN PROGRAMA

5 meses



**CONTÁCTANOS**



**Más información:**



**udeponline.pe**



**contacto@udeponline.pe**



**+51 975 375 192 | + 51 953 452 797**



**INSCRÍBETE  
AQUÍ**

# UNIVERSIDAD DE PIURA



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales



Universidad de  
**los Andes**  
SANTIAGO, CHILE