

CURSO

NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN 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 nacional e 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 NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Los conflictos y tensiones entre las personas son inevitables y están presentes en todos los dominios de nuestra existencia y de las organizaciones. De esta manera, surge la necesidad de interpretar el fenómeno de la negociación como una actividad humana que aprendemos y desarrollamos a lo largo de nuestras vidas y que se sostiene en la construcción de un espacio de relaciones efectivas, saludables y confiables en el futuro.

Es por ello, que este curso está orientado a la entrega de conocimientos conceptuales y prácticos para reconocer hipótesis de posibles conflictos; técnicas básicas de negociación y resolución de estos; de igual forma, métodos institucionalizados para conocer los conflictos, ya sea prejudiciales (mediación) como judiciales.



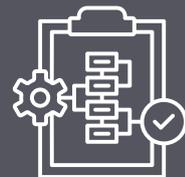
Saber cómo evitar conflictos siempre ha sido importante en las relaciones interpersonales, pero cada vez lo es más en el plano laboral.

Implementar procedimientos eficaces y oportunos para la resolución de conflictos, con el fin de preservar la armonía y el rendimiento óptimo de los equipos de trabajo.



Mejorar comunicación, reducir fricciones y fomentar responsabilidad entre colaboradores.

Convertir los conflictos en oportunidades para generar cambios positivos dentro de empresas u organizaciones.



Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideas
Success
Management

Technology
Innovation
SYSTEM

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

CADA CURSO ESTA 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: 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

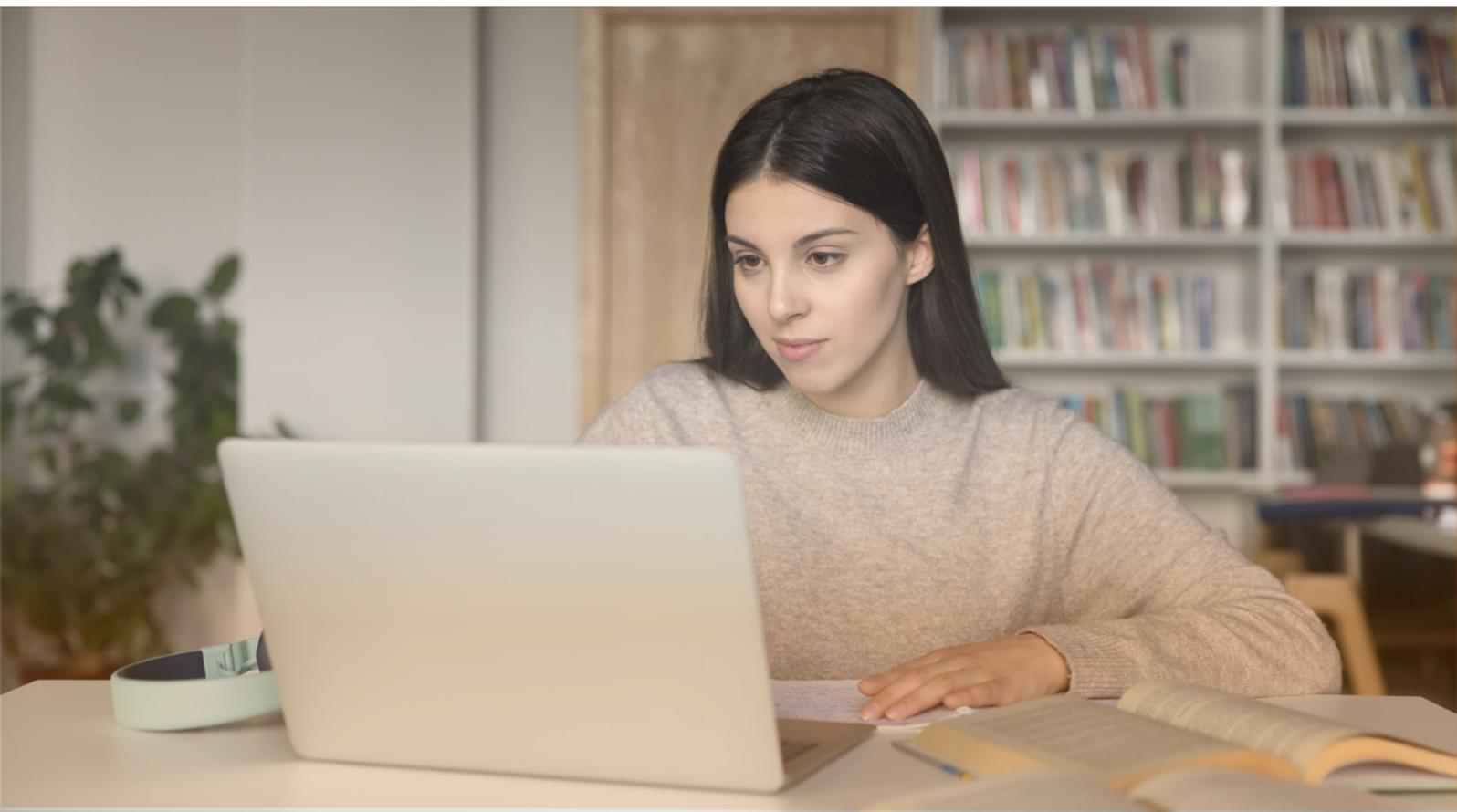
- Ejercicio de mediación: caso del bibliotecario
- Mediación y sus diferentes ámbitos
- Mediación educativa
- Mediación en las organizaciones
- Mediación en la comunidad
- Mediación social e intercultural

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

2,5 meses

CONTÁCTANOS



Más información:



udeponline.pe



contacto@udeponline.pe



(01) 7085640



+51 953 452 797



**PARA MÁS
INFORMACIÓN**

UNIVERSIDAD DE PIURA



UNIVERSIDAD
DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales



Universidad de
los Andes
SANTIAGO, CHILE