

Programa: Negociación y resolución de conflictos

≡ [Objetivos](#)

≡ [Competencias](#)

TEMARIO

≡ [MÓDULO 1: Modelos mentales y pensadores](#)

≡ [MÓDULO 2: El Conflicto. Escucha, diagnóstico y salidas](#)

≡ [MÓDULO 3: Diseño para una solución negociada](#)

≡ [MÓDULO 4: Acordar la mejor solución posible en la mesa](#)

≡ [Descarga](#)

Objetivos

Objetivos Generales

Comprender las fuentes y componentes del **conflicto organizacional** y ver en la **negociación** una forma de **resolverlo**.

Objetivos específicos

1

Aprender a distinguir las fuentes primarias de conflictos tales como los problemas de comunicación y los intereses opuestos.

2

Profundizar en el conocimiento del rol de la subjetividad en los problemas de comunicación para aprender a enfrentarlos y solucionarlos.

3

Conocer el proceso negociador a fin de aplicar sus herramientas a situaciones concretas.

CONTINUE

Competencias

Competencias genéricas

1

Trabajo en equipo y colaborativo: capacidad de integrarse con sus compañeros para lograr los objetivos compartidos y la sinergia de un grupo de alta performance.

2

Capacidad de análisis/reflexión: capacidad de examinar metódicamente los distintos aspectos de una realidad o situación y asumir una valoración frente a ellos.

3

Creatividad/ soluciones innovadoras basadas en el conocimiento: capacidad para dar nuevas alternativas de solución a problemas existentes basadas en el conocimiento formal.

Competencia específica

Habilidad para **gestionar los conflictos** desde una subjetividad consciente y competente, usando la **negociación** como herramienta de resolución.

CONTINUE

MÓDULO 1: Modelos mentales y pensadores

1.1 Unidad 1: Tipos de pensadores

1.1.1. Tipos de pensador y sus características

1.1.2. Programación neurolingüística aplicada a la negociación

1.2. Unidad 2: Modelos mentales

1.2.1. Tipos de negociador

1.2.2. Tipos de personalidad

1.2.3. Modelos de negociador

CONTINUE

MÓDULO 2: El Conflicto. Escucha, diagnóstico y salidas

2.1. Unidad 1: Comprender el conflicto

2.1.1. Las interacciones humanas y el conflicto

2.1.2. Fuentes básicas de conflictos: la incomunicación y/o Intereses en oposición

2.1.3. El diagnóstico del conflicto: profundidad y llaves

2.1.4. Formas posibles de salir o resolver el conflicto

2.2. Unidad 2: La salida negociada en una mesa negociadora

2.2.1. La salida negociada en una mesa negociadora

2.2.2. Elementos primarios y secundarios de la mesa negociadora

2.2.3. Para qué enfocar la mesa desde la negociación ontológica

2.2.4. La productividad del aprendiz: invitación final

CONTINUE

MÓDULO 3: Diseño para una solución negociada

3.1. Unidad 1: El proceso negociador

3.1.1. Fase uno la preparación

3.1.2. Fase dos coopetir

3.1.3. Fase tres ejecutar lo acordado

3.1.4. Fase cuatro evaluar lo sucedido

3.2. Unidad 2: La preparación

3.2.1. Diseñando faros para la fase 2

3.2.2. Primer faro (intereses a atender)

3.2.3. Segundo (palancas) y tercer (argumentos) faros

3.2.4. Cuarto (alternativas) y quinto faros (objetivos)

CONTINUE

MÓDULO 4: Acordar la mejor solución posible en la mesa

4.1. Unidad 1: Colaborar para coopetir

4.1.1. Conectar con el otro

4.1.2. 2 Armar un mapa de los intereses

4.1.3. Comunicar un planteo integrador

4.1.4. Articular soluciones con la otro parte

4.2. Unidad 2: Competir para coopetir

4.2.1. Distinguir hechos de opiniones

4.2.2. Reconocer tipos de argumentos

4.2.3. Cierre de acuerdos duraderos

CONTINUE