

Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos

Duración: 29 horas.

Modalidad: online

Contenidos

- **1. Introducción del curso**
 - Introducción del curso
- **2. Los 6 Elementos de una Negociación**
 - Los 6 Elementos de una Negociación
 - ¿Qué entendemos por Negociación?
 - Elementos de la Negociación (I)
 - Elementos de la Negociación (II)
 - Elementos de la Negociación (III)
 - Elementos de la negociación: los intereses
 - Elementos de la negociación: las opciones
 - Elementos de la negociación: las alternativas
 - Elementos de la negociación: la legitimidad
 - Elementos de la negociación: la comunicación
 - Elementos de la negociación: los compromisos
- **3. Características Esenciales de una Negociación**
 - Características Esenciales de una Negociación
 - Características de una Negociación (I)
 - Características de una Negociación (II)
 - Actividad Rolplay: Claves de una Negociación Eficaz
- **4. Preparando la Negociación**

- Preparando la Negociación
- Preparación de una Negociación (I)
- Preparación de una Negociación (II)
- Preparación de una Negociación (III)
- Aplicación- Plan Estratégico de Negociación
- **5. Definir el punto de partida en una negociación**
 - Definir el punto de partida en una negociación
 - Punto de partida en una Negociación
 - Punto de partida en una Negociación (II)
 - Definir el punto de partida en una Negociación
 - Definir el punto de partida en una Negociación (II)
- **6. El Estilo de Negociación**
 - El Estilo de Negociación
 - La posición negociadora: dureza o suavidad
 - Las concesiones en una Negociación
 - Ampliación- Los estilos de negociación
- **7. El Factor Emocional en una Negociación**
 - El Factor Emocional en una Negociación
 - El factor emocional en una Negociación (I)
 - El factor emocional en una Negociación (II)
 - El factor emocional en una Negociación (III)
- **8. La Guerra Psicológica en la Negociación**
 - La Guerra Psicológica en la Negociación
 - La guerra psicológica en la Negociación (I)
 - La guerra psicológica en la Negociación (II)
 - Actividad: La Negociación. Lecciones desde el Deporte de Alto Rendimiento, por Pedro García Aguado
 - Caso Práctico Negociación
- **9. Gestión Constructiva de Conflictos**

- Gestión Constructiva de Conflictos
- ¿Qué es un conflicto?
- El conflicto dentro de las Organizaciones
- El conflicto como imán de otros conflictos
- Perspectiva desde la que se aborda un conflicto
- El origen de los conflictos
- El origen de los conflictos II
- Fases de un conflicto
- Las primeras fases de un conflicto
- Las fases intermedias y finales de un conflicto
- El desencadenamiento de los conflictos
- La visión del conflicto que tienen las partes
- Estrategia competitiva y colaborativa
- Las 5 estrategias para abordar un conflicto
- Estrategia: competir
- Estrategia: colaborar
- Estrategia: eludir
- Estrategia: comprometerse
- Estrategia: acomodarse
- La resolución de los conflictos
- La resolución de los conflictos(II)
- Actividad Rolplay: La Importancia de la Comunicación dentro del Equipo
- **10. Actividad Rolplay: la forma de enfrentar los conflictos**
 - Actividad Rolplay: la forma de enfrentar los conflictos
 - Introducción
 - Situación
 - Comentarios

- Actividad – Diagnostica tu estilo de gestión de conflictos
- **11. Actividades Finales**
 - Actividades Finales
 - Caso Practico Gestión de Conflictos
 - Despedida de curso
 - Documentación Curso
- **12. Test Final**
 - Test Final