Educate
formación e-learning

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)

Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

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**

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

- Preparando la Negociación
- Preparación de una Negociación (I)
- Preparación de una Negociación (II)
- Preparación de una Negociación (III)
- Amplicación- 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**

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

- 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

C/ Dátiles, nº 16
29130 Alhaurín de la Torre (Málaga)
Tlf: 952 417 000 / Fax: 952 414 745

- 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