

ADGD036PO EL CONFLICTO: MÉTODOS DE RESOLUCIÓN Y NEGOCIACIÓN EFICAZ

SKU: EVOL-1298-iNO-B | Categorías: [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Gestión Empresarial](#), [Dirección y Recursos Humanos](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [35](#)

Acreditado por Universidad [NO](#)

Créditos ECTS [0](#)

Más información

[CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD](#)

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Objetivos

Adquirir conocimientos en cuanto a la naturaleza de los conflictos en las organizaciones, las estrategias para su resolución y la negociación eficaz.

Contenidos

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN: EL CONFLICTO Y SUS CAUSAS

1. ¿Qué es un conflicto?
2. Tipos de conflicto
3. Causas del conflicto: causas personales, derivadas de las comunicaciones y estructurales o del entorno
4. Herramientas de diagnóstico
5. Secuencia de un conflicto
6. Comportamientos ante los conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HABILIDADES PERSONALES PARA AFRONTAR CONFLICTOS

1. Habilidades en la resolución de conflictos
2. Habilidades de la personalidad inherentes a la persona
3. Habilidades de comunicación: escucha activa, saber preguntar, comunicación no verbal
4. Entrevistas
5. Persuadir y argumentar



UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTILOS DE COMUNICACIÓN

1. Barreras de la comunicación
2. Herramientas para la mejora de la comunicación
3. Premisas de la comunicación
4. Comunicación eficaz

UNIDAD DIDÁCTICA 4. HABILIDADES SOCIALES

1. Asertividad
2. Toma de decisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA NEGOCIACIÓN

1. Usos de la negociación
2. Aspectos a tener en cuenta en la negociación
3. Aspectos clave de la negociación
4. Cuándo podemos utilizar la negociación
5. Tipos de negociación
6. Variables en la negociación
7. Puntos clave en la negociación
8. Métodos de negociación
9. Estilos de negociación
10. Condiciones para la negociación
11. Tácticas de negociación
12. Tácticas de presión

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA NEGOCIACIÓN EFICAZ

1. Mejorar la eficacia
2. Negociación de principios
3. Factores en los que se apoya

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIADOR EFICAZ

1. Factores intervinientes
2. Normas para negociar con éxito
3. Negociación con personas difíciles

