

Telefono y whatsapp +34 630 06 65 14

# EL CONFLICTO: MÉTODOS DE RESOLUCIÓN Y NEGOCIACIÓN EFICAZ. ADGD036PO

SKU: EVOL-1298-iNO-B | Categorías: ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN, Gestión Empresarial, Dirección y Recursos Humanos

## INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas 35

Más información

CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE

**PROFESIONALIDAD** 

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

## EL CONFLICTO: MÉTODOS DE RESOLUCIÓN Y NEGOCIACIÓN EFICAZ

#### **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







Telefono y whatsapp +34 630 06 65 14

## 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

Tal vez te interese este curso: Gestión de Conflictos y Procesos de Mediación

O quizá este otro: <u>COMERCIO ELECTRÓNICO (E-COMMERCE)</u>







Telefono y whatsapp +34 630 06 65 14

Síguenos en: <u>Instagram</u>



