



DESARROLLO DE DIRECTIVOS

Nombre del curso

Curso de GESTIÓN DE CONFLICTOS. LA NEGOCIACIÓN INTEGRATIVA

Objetivos

- Desarrollar la habilidad de gestionar positivamente los conflictos.
- Conocer el propio estilo de encarar los conflictos y su repercusión en la obtención de resultados positivos.
- Desarrollar los puntos fuertes y controlar los puntos débiles en las negociaciones.
- Conocer los elementos esenciales de toda negociación y los peculiares de las negociaciones integrativas.
- Entrenar en la Metodología y en las técnicas a utilizar: Creación del clima adecuado, preparación de la negociación, fases de la negociación, búsqueda de objetivos comunes a ambas partes, confrontación, escucha activa, objetivación del conflicto...
- Potenciar la comunicación interpersonal como forma válida de prevenir y solucionar los conflictos.

Metodología

Presencial

Duración

16 horas.

Temario:

1. Definición de Conflicto. Causas y variables que agudizan
2. El concepto de la negociación: Tipos de negociación.
3. Criterio empleado: la estrategia a seguir.
4. Estudio y potenciación de distintos estilos de encarar el conflicto y la rentabilidad de cada estilo según las situaciones.
5. La gestión del conflicto: Metodologías, técnicas y role peculiar del "dueño" del conflicto.
6. Técnicas de:
 - comprensión del conflicto desde la otra parte;
 - formulación del conflicto por parte del "dueño";
 - búsqueda de soluciones y toma de decisiones;
 - separar problemas de soluciones.