

Negociación y Manejo de conflictos

Programa

Duración

5 semanas.

Dirigido a

Proporcionar al participante herramientas de negociación para la resolución de conflictos en el ámbito organizacional; con énfasis en aspectos interpersonales.

Descripción General

Mediante este curso, se busca que el participante cuente con herramientas para la mediación en situaciones conflictivas o potencialmente conflictivas dentro del contexto organizacional, de manera que elabore recomendaciones para el manejo y prevención de conflictos.

Contexto Didáctico

Se desarrolla bajo la modalidad a distancia, con enfoque práctico: para promover el desarrollo de las competencias previstas, apoyada en tecnologías de la información y comunicación; y desde las oportunidades que ofrece la plataforma virtual, se promoverá la conformación de una comunidad de aprendizaje.

Competencias

Indicadores de evaluación

1. Identifica criterios para conocer los patrones que en las relaciones interpersonales dan lugar a conflictos.

Conoce los distintos patrones de comunicación.

Comprende la evolución del conflicto en las relaciones interpersonales y organizacionales.

2. Evaluar los procesos organizacionales y su relación con la emergencia de diferencias interpersonales que dan lugar a conflictos.

Identifica las implicaciones individuales, en el análisis de la situación conflictiva.

Conoce las implicaciones relacionales en el análisis de la situación conflictiva.

Comprende las implicaciones contextuales en el análisis de la situación conflictiva.

3. Aplica estrategias de negociación para la resolución de situaciones conflictivas en el ámbito organizacional.

Identifica los márgenes de maniobra esperados: sus alternativas para manejar el conflicto.

Selecciona estrategias de negociación según los tipos de conflicto, actores involucrados y resultados esperados.