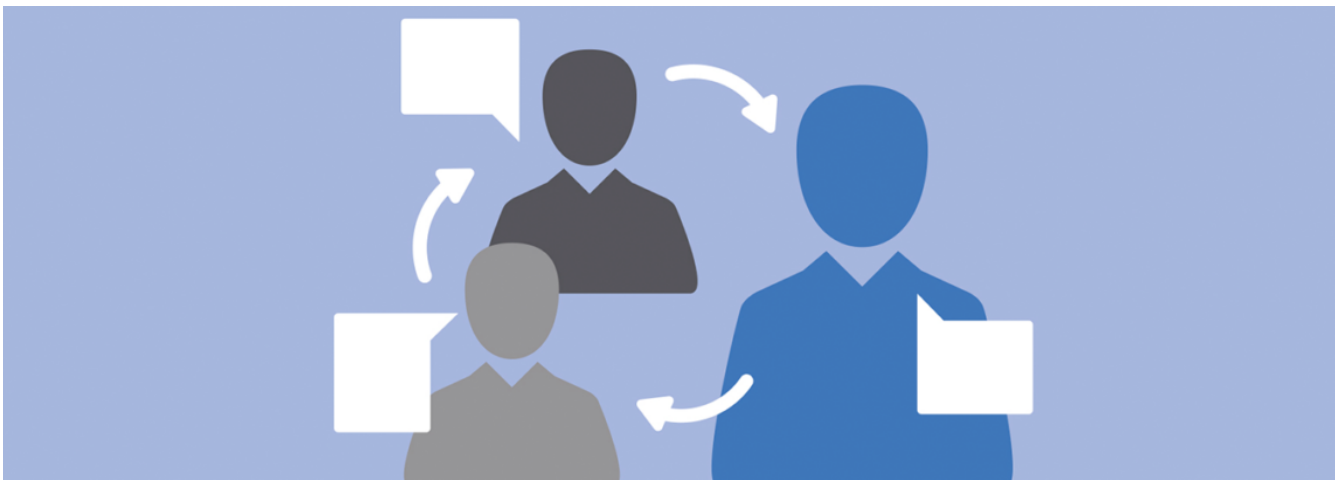


Estrategias de negociación para el manejo de conflictos



Estrategias de negociación para el manejo de conflictos

Detalle del Curso

Fecha inicio y término: 07 Marzo, 2019 al 04 Abril, 2019

Modalidad: Online

Tipo: Curso

Valor Pesos: 240.000

Valor Dolar: 360

Horario: Se recomienda 1 hora de dedicación diaria

Duración: 30 Horas

Jefe de Programa: María José Suazo Polanco

ID Convenio Marco: 1520338

Descripción

Este curso surge en respuesta a la demanda de empresas y personas por cursos de capacitación enfocados a desarrollar competencias en técnicas y estrategias de negociación. Por esta razón hemos desarrollado este curso online que ofrece a los participantes competencias para identificar las herramientas y habilidades que permiten negociar y manejar eficazmente los conflictos en contextos personales y laborales.

Este programa entrega una mirada actual respecto de las habilidades que deben desarrollar para administrar modelos que permitan negociar de manera exitosa, utilizando la modalidad online con el fin de agilizar los procesos. De esta manera, se utilizarán los beneficios de las TIC para potenciar el aprendizaje de los alumnos, optimizando la gestión de la capacitación gracias a la administración de una plataforma LMS, que le permitirá acceder a información automatizada respecto del rendimiento y participación de los alumnos.

El formato de este curso es online, lo que permite entregar flexibilidad en los horarios y cobertura nacional. Además, los participantes podrán construir aprendizajes a partir de las actividades y la participación continua en el desarrollo del programa. El estudiante es un actor principal de su propio aprendizaje, integrando los contenidos a través de una plataforma virtual planteada y diseñada con este fin.

Módulos

Módulo 1 - El proceso de la negociación

Objetivo Específico

- Identificar los elementos, estructura y etapas del proceso de negociación

Contenidos

- Concepto de Negociación
- Elementos de la Negociación
- Estructura y Etapas de la Negociación

Módulo 2 - Los modelos de negociación

Objetivo Específico

- Distinguir los principales modelos de negociación y su aplicación contextual

Contenidos

- Modelo Competitivo:
- Elementos y características
- Contextos en que se utiliza
- Modelo Cooperativo:
- Elementos y características
- Contexto en que se utiliza

Módulo 3 - Habilidades del Negociador

Objetivo Específico

- Utilizar habilidades comunicacionales y de manejo del poder para lograr acuerdos eficientes, que generen valor a las partes

Contenidos

- Las estrategias para abordar una negociación:
- Cuando evadir, competir, transgredir, ceder, cooperar
- Habilidades comunicacionales:
- Manifestación asertiva de los intereses
- Obtención de información mediante la indagación
- El arte de hacer preguntas

- Tres tipos de escucha
- Manejo de las emociones
- Habilidades de manejo del Poder:
- Gestión del Poder, de la Persuasión y de Influencia en la mesa de negociación.
- Negociación asimétrica

Módulo 4 - Ética de la negociación

Contenidos

Objetivo Específico

- Aplicar los principios y valores éticos de la negociación

- Principios y Valores en la Negociación
- Límites éticos de la negociación

Equipo Docente

Jefe de Programa

María José Suazo Polanco

Magíster en Educación y TICs, Jefa de área Diseño del Centro de Educación a Distancia de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Teleduc.

Profesora

Andrea San Martín Forray

Abogado y mediadora UC, postulada en Negociación, Mediación y Arbitraje UC. Ha dictado numerosos cursos, seminarios y clases en los diplomados y postítulos de Negociación, con especialidad en los temas de prevención, gestión y resolución de conflictos, así como en desarrollo de habilidades de comunicación. Abogada Asesor de Contraloría del Hospital Clínico UC.

Metodología y Certificación

- El curso es 100% online y utiliza metodología basada en el constructivismo, en donde el alumno es el actor principal de su propio aprendizaje.
- Los alumnos que cumplan las exigencias del programa recibirán un certificado de aprobación otorgado por la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Admisión y Matrículas

Proceso de Matrícula

- Valor Pesos: 240.000
- Valor Dolar: 360

MODO DE PAGO

- Web Pay Tarjeta de Crédito
- Web Pay Tarjeta de Débito – RedCompra.

Este Programa requiere un número mínimo de matriculados para dictarse y puede sufrir cambios tanto en la programación como en el cuerpo docente, por razones de fuerza mayor.

Requisitos de Aprobación

Para la aprobación del curso, el alumno debe haber obtenido al menos la calificación mínima (4.0) en cada una de las actividades evaluadas.

Los alumnos que aprueben las exigencias del programa recibirán un certificado de aprobación otorgado por la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Nota: Las personas que no cumplan con el requisito de aprobación no recibirán ningún tipo de certificación.

Beneficios Disponibles

- 75% Descuento Afiliados Caja los Andes
- 50% Beca alumnos extranjeros.
- 15% Descuento ex alumnos UC, ex alumnos DUOC UC, funcionarios UC y profesionales de servicios públicos.
- 10% Descuento grupo de tres o más personas de una misma institución, funcionarios empresas en convenio.
- 5% Descuento estudiantes de postgrado otras universidades.

Descuentos no acumulables, y válidos sólo al momento de la matrícula.

