



NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Curso 100% Virtual - Inicio 06 de Diciembre

capacitaciones@belcasbol.com

 78492505 / 78164943





ENTRENAMIENTO VIRTUAL EN VIVO: NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

CRONOGRAMA

Lunes 13 de diciembre: 19:30 a 21:30

Martes 14 de diciembre: 19:30 a 21:30

Miércoles 15 de diciembre: 19:30 - 21:30

Jueves 16 de diciembre: 19:30 - 21:30

Duración: 8 horas reloj de clases INTERACTIVAS

TEMARIO

1. Tensión y Poder
 2. Tenciones y Conflictos
 - 2.1. Definición
 - 2.1.1. Tenciones
 - 2.1.2. Poderes
 - 2.1.3. Concentración o Conflicto
 3. Relación tención y poder
 4. Características esenciales del poder
 5. ¿Qué es un Conflicto?
 6. Condiciones de Conflicto
 7. Aspectos básicos del conflicto
 8. Atribución y conflicto
 9. Error y sesgo atribucional
 10. Relación error y sesgo atribucional
 11. Clasificación de errores y sesgos
 12. El proceso de negociación
 13. Preparación en la negociación
 14. Negociación basada en principios
 15. Elementos básicos de la negociación por principios
 16. Enfoque sistémico
 17. Componentes sistémicos de Roger Fisher
 - 17.1. Interés
 - 17.2. Opciones
 - 17.3. Alternativas
 - 17.4. Legitimidad
 - 17.5. Comunicación
 - 17.6. Relaciones
 - 17.7. Compromiso
 18. Manejo de los intereses
 - 18.1. Errores comunes
 - 18.2. Negociación estratégica
 - 18.3. Creación de opciones
- M.A.A.N
 - Creación de Alternativas
 - La justicia en la negociación
 - Tipos de argumentación
 - Ethos
 - Pathos
 - Logos
 - Ethos, Pathos, Logos
 - Comunicación efectiva
 - Construir relaciones
 - Compromisos duraderos

DIRIGIDO A

- Directores, Gerentes, Supervisores, a líderes que administran recursos como personal.
- A Profesionales que esta Iniciando y a los que tienen una amplia trayectoria laboral y empresarial.

BENEFICIOS

Actividad destinada a que los asistentes puedan aprender e incorporar las técnicas y habilidades de negociación en el quehacer organizacional, y comprender los conflictos como oportunidades de desarrollo global, crecimiento y cambio para el logro de objetivos en su carrera personal y colaborativa.

OBJETIVOS

Al finalizar la actividad los participantes estarán en condiciones de conocer, aprender y aplicar las técnicas de negociación en sus contextos laborales, en el quehacer de la gestión de sus organizaciones y en el desarrollo de su carrera profesional

INVERSIÓN



-250Bs facturados: Todos los paquetes cuentan con IVA, material digital, grabaciones de las clases y certificado con valor curricular de 10 horas académicas.

PLATAFORMA DE INSCRIPCIÓN

Inscríbete al precio de 200Bs hasta las 23:59 del 10 de dic. :

1. Realizada tu transferencia desde uno de los medios disponibles de pago, guardar tu comprobante de pago con **fecha y hora**.
2. Ingresa al siguiente enlace desde tu teléfono o computadora y regístrate desde tu comodidad: www.registro.belcasbol.com.

Plataforma habilitada para recepcionar tus datos las 24 horas del día.

MEDIOS DE PAGO

a) Banco Nacional - BNB: A nombre de BELCAS S.R.L.
Cuenta Corriente N° Cuenta: 2000182683
NIT: 375983023

b) TIGO MONEY: 76070714

c) Banco Fassil - Titular: BELCAS S.R.L.
N° Cuenta: 1948150 / Cuenta Corriente
NIT: 375983023



CAPACITADOR

M.Sc Iber Vaca Carpio

Titulación Internacional empresarial:

ERCA: Registro Europeo de Auditores

ISO 9001 Auditor e Instructor Calificado SGC (SCI Chile)

ISO 9001: 2015 AUDITOR LIDER SGC (INTECO Costa Rica)

ISO 9001:2008 Sistema de Gestion de Calidad SGC (IRCA/BSI)

ISO 26000:Responsabilidad Social y Empresarial RSE (FENALCO – Corp. OPTIMZA)

ISO 9001: 2015 AUDITOR LIDER SGC (TUV – IRCA - IQUM)

Titulación Profesional en IT

ISO/ EIC : 17024

CISCO: CCNA - CCNP

CERTIPORT: IC3

COMPTIA: STRATA - A + - NETWORK - SECURITY - SERVER

MICROSOFT: MCSE - MTC - SISTEM ENGINEER

ISO/IEC: 20000 Sistemas de Gestión de Servicios IT SGS-IT