

EN VIVO 



www.belcasbol.com

NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Curso 100% Virtual - Inicio 08 de Febrero

capacitaciones@belcasbol.com

 78492505 / 78164943





ENTRENAMIENTO VIRTUAL EN VIVO: NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

CRONOGRAMA

Martes 08 de febrero: 19:00 a 21:00

Miércoles 09 de febrero: 19:00 a 21:00

Jueves 10 de febrero: 19:00 - 21:00

Viernes 11 de febrero: 19:00 - 21:00

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



-200Bs 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 180Bs hasta las 23:59 del 04 de febrero. :

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

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



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



- Tigo Money: 76070714



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

