



UCV+

Negociación y Resolución de Conflictos

Curso Especializado en
Negociación y Resolución
de Conflictos

2 meses 100 % online Clases en vivo

UCV+ Centro de Desarrollo Ejecutivo

ucvmas.pe



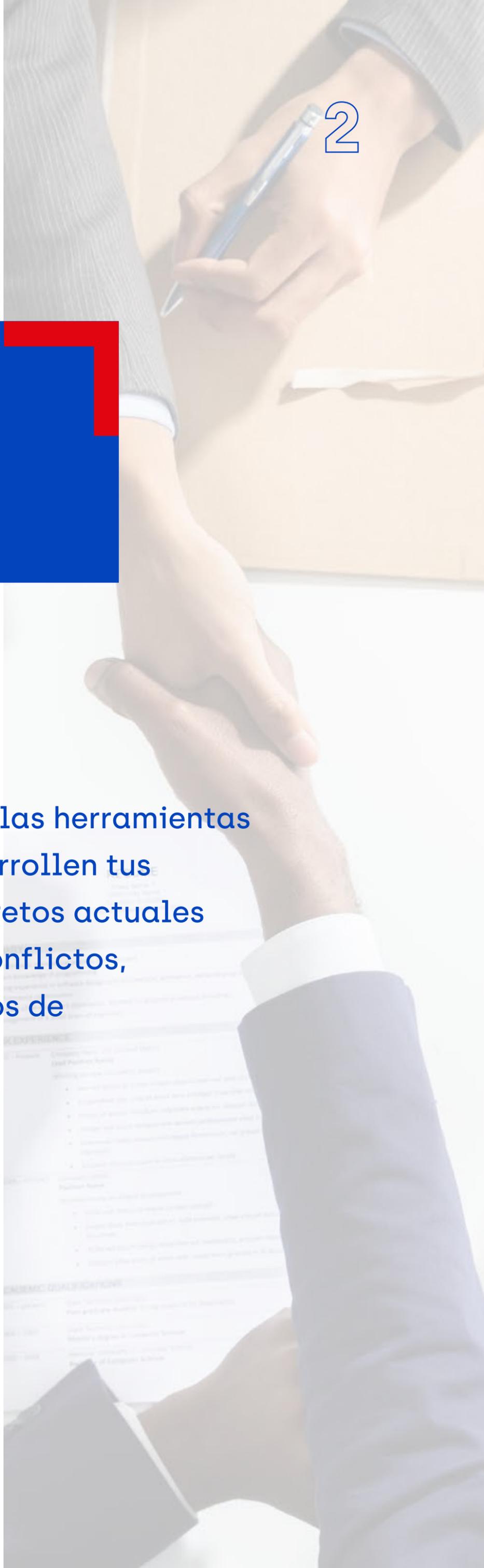


2

Curso Especializado

Negociación y Resolución de Conflictos

Este curso te permitirá conocer las herramientas más prácticas y útiles que desarrollen tus habilidades para enfrentar los retos actuales de negociación y solución de conflictos, logrando conciliar diversos tipos de intereses.



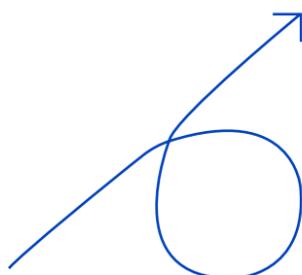


Curso Especializado

Negociación y Resolución de Conflictos

3

**Crece,
actualízate,
suma.**



¿Por qué llevar el curso?

En el mundo actual, es una exigencia optimizar las habilidades y tácticas de negociación, destinadas a lograr acuerdos beneficiosos donde los intereses de las partes intervinientes se encuentren satisfechos, se fortalezcan las relaciones en el largo plazo que los ayude a crear valor y resolver conflictos.

¿Qué me llevaré del curso?

Al finalizar el curso contarás con diversas técnicas y herramientas para negociar de manera efectiva con un enfoque win to win.



¿A quién está dirigido?



Está dirigido a profesionales, que laboren en una organización en funciones, independientes y/o interesados en potenciar sus habilidades de negociación desde un enfoque práctico.



¿Cuáles son los objetivos del curso?

Con este curso desarrollarás habilidades y aprenderás las técnicas para negociar frente a situaciones de conflicto con el enfoque win to win. Además:

1. Potenciarás las competencias necesarias para conseguir mejores resultados en la negociación frente a situaciones de conflicto.

2. Tomarás consciencia de las fortalezas y oportunidades de mejora personales, con respecto a la negociación.

3. Serás capaz de encuadrar situaciones complejas y lograr acuerdos.

4



Crece, actualízate, suma.



Contenido del curso

5

Negociación y Resolución de Conflictos

Temario: ←

21
Horas

NE

1.

Teoría y análisis del conflicto, definiciones.

2.

Habilidades necesarias del negociador efectivo.

3.

Comunicación efectiva, preguntas poderosas.

4.

Comunicación no violenta: mensajes en primera persona.

5.

Inteligencia emocional. Gestión emocional, estrés y frustración.

6.

Empatía. Manejo de relaciones, motivación y perseverancia.

GO

CIA

7.

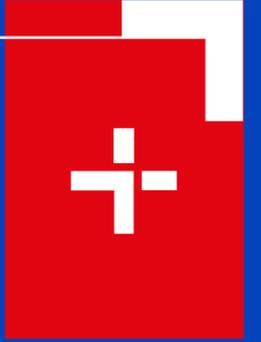
Estrategias y tácticas de negociación.

CIÓN



Negociación y Resolución de Conflictos

Temario:



RE

8.

Opciones de beneficio mutuo. Expectativas realistas, criterios justos y compromiso gradual.

9.

Mediación y arbitraje. Definición y utilidad de terceras partes neutrales.

10.

Proceso de mediación colaborativa. Ventajas y desventajas.

11.

Coaching y negociación. Principios de coaching aplicados a negociaciones complejas.

12.

Preguntas poderosas. Escucha empática.

13.

Establecimiento de metas y planes de acción.

SO

LU

14.

Exposición de casos.

CIÓN

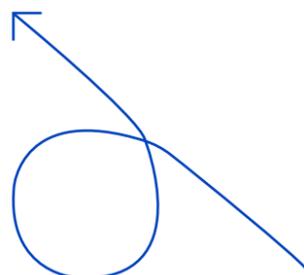


Curso Especializado

Negociación y Resolución de Conflictos

7

¿Cuál es el producto final?

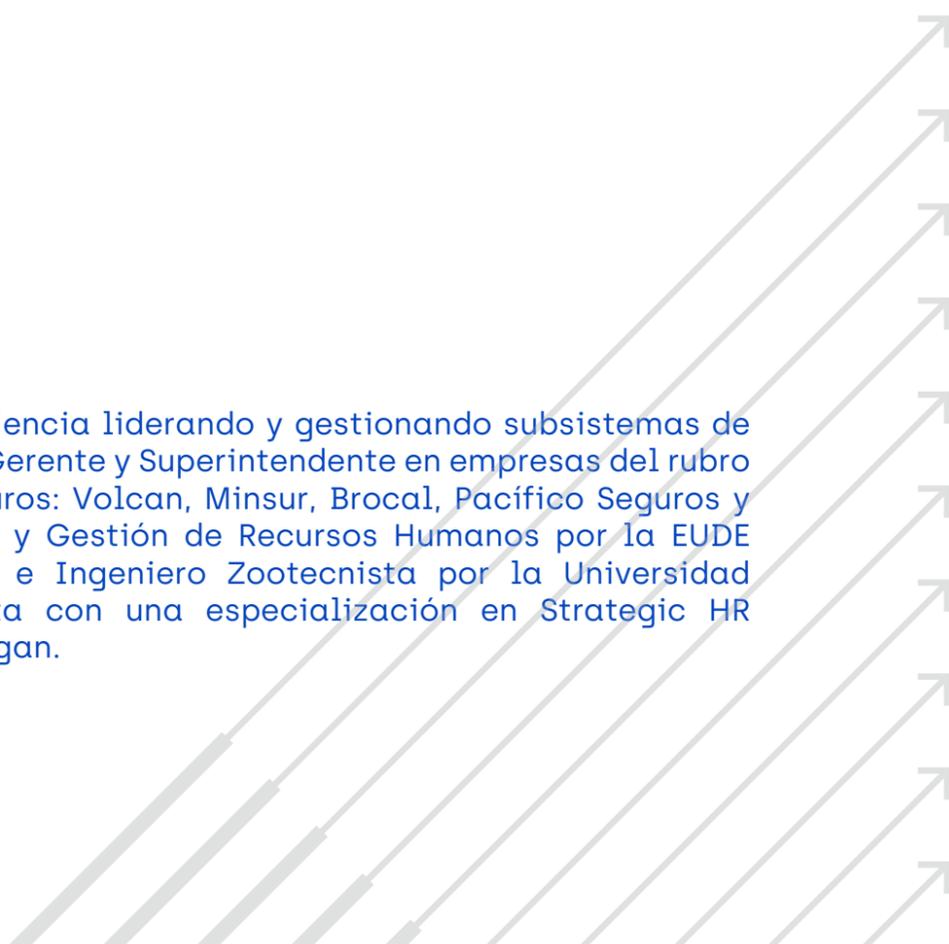


El desarrollo de un caso real donde aplicará los conceptos, herramientas y experiencia adquiridos para el logro del mejor resultado dentro del concepto win to win.

Expositor UCV+

Miguel Reyes Zanetti

Cuenta con más de 15 años de experiencia liderando y gestionando subsistemas de Recursos Humanos, en posiciones de Gerente y Superintendente en empresas del rubro minero, servicios y seguros y reaseguros: Volcan, Minsur, Brocal, Pacífico Seguros y SMP Courier. Es Máster en Dirección y Gestión de Recursos Humanos por la EUDE Business School, MBA por la USMP e Ingeniero Zootecnista por la Universidad Nacional Agraria La Molina. Cuenta con una especialización en Strategic HR Executive por la Universidad de Michigan.





Metodología

Los expositores al ser profesionales vinculados con el mundo empresarial enseñan lo que practican y practican lo que enseñan, logrando que las clases sean prácticas a través de la discusión de casos aplicados al mundo profesional que enriquecerán tu aprendizaje en el aula.

Con esta metodología podrás poner en práctica lo aprendido de manera inmediata en tu centro laboral u organización.

Proceso de Matrícula



Conoce más

Inscríbete con nosotros escaneando el siguiente código.

UCV+ Centro de Desarrollo Ejecutivo se reserva el derecho de cambio de expositores por causa de fuerza mayor, asegurando la calidad académica. Las sesiones de clase serán virtuales y sincrónicas; las grabaciones y el material complementario estarán disponibles en las plataformas educativas de la universidad. Si el alumno desiste de continuar con el curso o programa, no se aceptará la solicitud de devolución de matrícula, si el curso o programa aún no ha iniciado, se podrá optar por la reserva para una siguiente edición. El curso o programa iniciará siempre que se alcance el número mínimo de matriculados establecido por UCV+ Centro de Desarrollo Ejecutivo; de no alcanzarse, la fecha de inicio podrá ser postergada o se cancelará el inicio del mismo.

8

Certificación



Metodología



Certificación

Para aprobar el curso deberás obtener la nota mínima requerida, acceder a un mínimo de las sesiones programadas (70 %) y no tener deuda pendiente. De esta forma, recibirás tu certificado de participación en formato digital emitido por la Universidad César Vallejo.



Curso Especializado

Negociación y Resolución de Conflictos

9

Requisitos de Admisión

1. Ficha de inscripción completa.
2. Copia de DNI.
3. Copia de grado bachiller o constancia de egresado universitario.

Horario:

7:00 p. m. a 10:00 p. m.

Duración:

2 meses

Horas sincrónicas:

21 [7 sesiones]

Frecuencia:

Una vez por semana [martes]

Modalidad de enseñanza:

100 % virtual, en vivo

Plataforma:

Zoom educativo y Blackboard

Inversión Total:

*Consulta por nuestros descuentos y facilidades de pago a nuestros asesores educativos, contactándote al 913 978 116.

www.ucvmas.pe



Centro de Desarrollo Ejecutivo

Para mayor información
contáctate al:

 **913 978 116**

Continúa conociendo nuestros
cursos y programas escaneando
el siguiente código.



UCCV 