



## Curso especializado **Negociación y Resolución de Conflictos**

Continúa conociendo  
nuestros cursos y programas  
escaneando el siguiente  
código.



Fecha de inicio:  
**31 de julio**



Horas:  
**35 horas**  
21 horas síncronas  
14 horas asíncronas



Modalidad:  
**100 % virtual**

Curso  
especializado  
**Negociación y  
Resolución de  
Conflictos**

Este curso fortalece competencias de negociación y manejo de conflictos en entornos laborales. Combina teoría, práctica y análisis de casos para desarrollar habilidades en comunicación efectiva, negociación colaborativa, mediación y coaching aplicado. Los participantes aprenderán a gestionar situaciones complejas, construir acuerdos sostenibles y aplicar estrategias que generen valor para todas las partes.



## ¿Por qué llevar el curso?

### ¿Qué me llevaré del curso?

- Aplicarás técnicas prácticas de negociación con enfoque ganar-ganar.
- Utilizarás herramientas para mejorar la comunicación efectiva y la empatía.
- Implementarás estrategias de manejo de conflictos en entornos laborales.
- Adquirirás conocimientos en inteligencia emocional y gestión del estrés.
- Desarrollarás habilidades en mediación, coaching aplicado y resolución colaborativa.

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.

### ¿A quién está dirigido?

- Consultores o trabajadores independientes interesados en fortalecer sus habilidades de negociación.
- Líderes de equipos o responsables de gestionar conflictos laborales.
- Personas que desean aplicar estrategias efectivas para lograr acuerdos sostenibles en su entorno profesional.



## ¿Cuáles son los objetivos del curso?

1. Potenciar las competencias necesarias para lograr negociaciones efectivas: comunicación, gestión emocional, empatía, entre otras.

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

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



## Temario:

- 1** Teoría y análisis del conflicto, definiciones.
- 2** Habilidades necesarias del negociador efectivo: comunicación, inteligencia emocional, empatía, relacionamiento y motivación.
- 3** Estrategias y tácticas de negociación.
- 4** Opciones de beneficio mutuo: Expectativas realistas, criterios justos y compromiso gradual.
- 5** Mediación y arbitraje: Definición y utilidad de terceras partes neutrales.
- 6** Proceso de mediación colaborativa. Ventajas y desventajas.
- 7** Coaching y negociación.
- 8** Preguntas poderosas. Escucha empática.
- 9** Establecimiento de metas y planes de acción.
- 10** Proyecto final: role play de un caso aplicativo con un enfoque win to win.



## ¿Cuál es el proyecto 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

Miguel  
**Reyes Zanetti**

Más de 15 años de experiencia en posiciones de Gerente y Superintendente de RRHH en empresas como 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.

Docente de posgrado en prestigiosas universidades.

**No pierdas la oportunidad de aprender de expertos que marcan la diferencia en su industria.**

Expositores sujetos a disponibilidad. UCV+ Centro de Desarrollo Ejecutivo se reserva el derecho de cambio de expositores, por caso fortuito o de fuerza mayor, asegurando la calidad académica del curso.



## Metodología



### Enfoque teórico-práctico

Integración de conceptos clave con retos aplicados al contexto profesional del participante.



### Estudio de casos

Análisis de situaciones reales del sector para evaluar decisiones, identificar buenas prácticas y aplicar aprendizajes concretos.



### Aprendizaje basado en proyectos (ABP)

Desarrollo de un proyecto aplicado al entorno laboral del participante, que consolide los conocimientos adquiridos durante el curso.



### Dinámicas colaborativas

Actividades en equipo orientadas al intercambio de experiencias, la solución de problemas sectoriales y el fortalecimiento de habilidades personales, transversales y de especialidad.

## Certificación

Para recibir el certificado digital de UCV+ Centro de Desarrollo Ejecutivo de la Universidad César Vallejo, deberás alcanzar la nota mínima de 11, asistir al menos al 70% de las sesiones y haber cancelado la totalidad del curso.



## Proceso de Matrícula



## Conoce más

Inscríbete con nosotros escaneando el siguiente código.

Los pagos por concepto de inscripción, matrícula y cuotas, NO son reembolsables en caso de desistimiento por parte del participante. Recomendamos a los participantes evaluar cuidadosamente la información proporcionada sobre los contenidos, horarios y condiciones antes de proceder con la matrícula.



Lidera,  
Innova,  
Suma.



**Duración:**  
2 meses



**Horario clases síncronas:**  
7:00 p. m. a 10:00 p. m.



**Frecuencia:**  
Una vez por semana [jueves]



**Horas:**  
21 horas síncronas  
14 horas asíncronas



**Modalidad:**  
100 % virtual



**Plataforma:**  
Zoom educativo y Moodle

UCV+ Centro de Desarrollo Ejecutivo se reserva el derecho de reprogramar o cancelar el inicio del curso en caso de no alcanzar el número mínimo de participantes, comunicando dicha decisión oportunamente a los inscritos.





Centro de  
Desarrollo  
Ejecutivo

UCV+

Lidera,  
Innova,  
Suma.

Para mayor información  
contáctate al:

 **958 101 768**

 [informes.ucvm@ucv.edu.pe](mailto:informes.ucvm@ucv.edu.pe)

Continúa conociendo  
nuestros cursos y  
programas escaneando  
el siguiente código.

