

Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos

Objetivos

Dotar a los participantes de los recursos necesarios para conocer e identificar la competencia de negociación y dotar de estrategias de entrenamiento para aprender a negociar.

Dotar a los participantes de los recursos necesarios para conocer e identificar las competencias de resolución de conflictos y dotar de estrategias de entrenamiento para aprender a mejorar dicha competencia.

Contenidos

Concepto, tipo y fases de la negociación

Estrategias negociadoras

Tácticas negociadoras

Tácticas cooperativas/competitivas

Habilidades del buen negociador

Definición de conflicto organizacional

Tipos de conflictos organizacionales

Origen de los conflictos

Formas de evitar conflictos en las organizaciones

Habilidades personales y estrategias

Estilos de resolución de conflictos

Evaluación

Metodología

Activa y participativa, con actividades prácticas.