

Técnicas de Negociación y Manejo de Conflictos

OBJETIVOS:

Proporcionar un método práctico que permita mejorar de manera efectiva las habilidades en materia de negociación, persuasión y toma de decisiones y manejo de conflictos, compartiendo el marco analítico y las herramientas de la negociación en base a principios.

DIRIGIDO A:

Todas aquellas personas que dirigen o participan en negociaciones, tanto internas como externas a la organización.

CONTENIDO

- Marco de Referencia
- Objetivos Específicos
- Concepto y Premisas de la Negociación

UNIDAD 1: Componentes de la Negociación

- **Las Personas:**
Estilos de Negociación
- **Los Contenidos:**
Principios de la Negociación
- **Los Procesos**
Manejo de la Información - Definir Estrategias - Desarrollo de la Negociación - Seguimiento y Calidad de Servicio
- **El Entorno**
Manejo del Poder - Bases del Poder

UNIDAD 2: Conflicto y Cooperación

- **Manejo de Conflictos**
- **Estrategias para el Manejo de Conflictos**

UNIDAD 3: Recomendaciones Finales

INSTRUCTOR:

Lic. Francisco Montes De Oca: Licenciado en Psicología (UCV), Especialista en Gestión de Recursos Humanos (Universidad Politécnica de Madrid), Decision Making and Planning Program (Business Processes INC, Miami, Florida USA), Comportamiento Organizacional, (IESA), Entrenamiento y Desarrollo de Personal (IESA), Administración de Personal (Escuela Nacional de Administración Pública, Caracas)

Experiencia Profesional

- Experiencia en la ejecución de proyectos de consultoría trabajando con equipos profesionales interdisciplinarios.
- Experiencia Profesional amplia, supervisando grupos de trabajo, tanto en el sector privado como en el público.
- Diseñador de soluciones educativas para situaciones específicas en organizaciones públicas y privadas.
- Experiencia como profesor universitario.
- Dominio de las técnicas de facilitación andragógica.

INCLUYE: Manuales, Material de Apoyo, Certificado de Asistencia y Refrigerios
CUPO MÁXIMO: 10 participantes.
HORARIO (16 HORAS): DE 8:00 am – 5:00 pm