



Estrategias de negociación para el manejo de conflictos

Descripción

Este curso surge en respuesta a la demanda de empresas y personas por cursos de capacitación enfocados a desarrollar competencias en técnicas de negociación. Por esta razón es que el Centro de Educación a Distancia TELEDUC, ha desarrollado esta solución de capacitación e-Learning que ofrece a los participantes competencias para identificar las herramientas y habilidades que permiten negociar y manejar eficazmente los conflictos en contextos personales y laborales. Este curso les brindará una mirada actual respecto de las habilidades que deben desarrollar para administrar modelos que permitan negociar de manera exitosa.

Dirigido a: A todo tipo de profesionales, que desempeñen o no cargos directivos, y, en general a toda persona interesada en conocer el arte y la ciencia de la negociación, y que busque fortalecer sus habilidades para lograr acuerdos satisfactorios y sostenibles en el tiempo.

Jefe(a)s de área de recursos humanos, supervisores(as) de personal, ejecutivo(a)s y administrativo(a)s implicado(a)s en la negociación y gestión laboral de la empresa.

Objetivos

Objetivo General

Aplicar estrategias de negociación efectiva para lograr acuerdos beneficiosos y construir relaciones duraderas y de valor con otros sujetos en la interacción social y laboral.

Objetivos específicos:

- Identificar los elementos, estructura y etapas del proceso de negociación.
- Distinguir los principales modelos de negociación y su aplicación contextual.
- Utilizar habilidades comunicacionales y de manejo del poder para lograr acuerdos eficientes, que generen valor a las partes.
- Aplicar los principios y valores éticos de la negociación.

Contenidos

- El proceso de la Negociación
- Los Modelos de Negociación
- Habilidades del Negociador
- Ética de la Negociación

Metodología

El curso es 100% e-learning y utiliza metodología basada en la lectura y estudio de los contenidos teóricos y su aplicación en casos prácticos.

Cada módulo contiene actividades que refuerzan los conceptos vistos previamente y foros de participación obligatoria de los alumnos.

Es muy importante considerar que el desarrollo de cada uno de los módulos es lineal, es decir que no se podrá acceder al módulo 2 si no ha finalizado el módulo 1 y así sucesivamente.

Duración: 30 horas cronológicas.

Valor: \$195.000.-

Valor afiliados Caja Los Andes: \$97.500.-

Pasos para realizar la inscripción:

1.- Inscribese a través del link del curso de interés en www.teleduc.cl. SIN REALIZAR EL PROCESO DE PAGO.

2.- Una vez inscritos debe enviar certificado de afiliación a: inscripcion@uc.cl El certificado de afiliación lo puedes conseguir a través de la sucursal virtual en www.cajalosandes.cl.

3.- Un ejecutivo UC enviará correo electrónico confirmando su inscripción en el curso elegido, indicando las formas de pago para acceder al descuento de afiliados Caja Los Andes. El cupo no se reserva en éste paso.

4.- Realice el pago del curso de acuerdo al correo enviado por el ejecutivo UC.

5.- Luego, UC enviará a través de un ejecutivo un correo confirmando su pago e indicando que las claves llegarán el mismo día de inicio de los cursos.

La inscripción a través de www.teleduc.cl o el envío del certificado de afiliación NO asegura cupo en el curso, el cupo queda reservado al efectuar el pago del curso.

Cupos Limitados.

LOS CURSOS NO CUENTAN CON FRANQUICIA SENCE.

Para mayor información acerca de los cursos, ingresa a <http://www.teleduc.cl>.

En caso de dudas o consultas, escribe a inscripcion@uc.cl o llame al 223546580.