

MODALIDAD GRABADA

DIPLOMADO DE ALTA ESPECIALIZACIÓN

NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Desarrolla competencias que consoliden tu perfil de líder, como: inteligencia emocional, negociación y solución de conflictos.

INICIA AHORA

CERTIFICACIÓN UNIVERSITARIA



Universidad Nacional
SAN LUIS GONZAGA

✓ PRESENTACIÓN:

La negociación y la resolución de conflictos son habilidades esenciales en cualquier ámbito profesional y personal, ya que, los conflictos son inevitables en las relaciones interpersonales. El curso proporciona herramientas claves para enfrentar de manera efectiva situaciones difíciles. Los participantes aprenderán a desarrollar técnicas para negociar con éxito (incluido el Método Harvard), mejorar la comunicación interpersonal, gestionar emociones en contextos conflictivos y aplicar estrategias de resolución que beneficien a todas las partes involucradas.

✓ DIRIGIDO A:

Ejecutivos, jefes, supervisores y asistentes de todas las carreras que necesiten estructurar y mejorar su habilidad para negociar acuerdos satisfactorios de diversa índole ya sea con clientes, socios, inversionistas, proveedores o colegas; y que busquen técnicas innovadoras para construir su capacidad para manejar conflictos.

Cualquier persona que quiera mejorar su valor como profesional y mejorar su vida personal a la hora de hablar con los demás y conseguir lo que quiere.

✓ OBJETIVOS:

- Desarrollar habilidades de negociación efectiva y de manera estratégica, logrando acuerdos beneficiosos en contextos laborales.
- Mejorar la comunicación interpersonal para prevenir y gestionar conflictos.
- Aprender a identificar y gestionar situaciones conflictivas.
- Desarrollar técnicas para la resolución de conflictos de manera constructiva para resolver conflictos de manera efectiva, reduciendo la tensión emocional y buscando soluciones.
- Fortalecer la capacidad para gestionar emociones en situaciones de alto conflicto.
- Implementar estrategias prácticas mediante casos y simulaciones.

✓ ¿POR QUÉ IPAPPG?

+10 años

**de experiencia como la
plataforma líder en
sector público**

+300 empresas

**han confiado en
nosotros para capacitar
a sus equipos**

+50mil alumnos

**trabajando en grandes
instituciones del Estado**

✓ INICIO

Clase 100% virtual		12 meses de acceso al aula virtual sin restricciones
Nº DE SESIONES	MODALIDAD	HORARIO
7	Grabada	24/7
TÚ ELIGES CUANDO INICIAR Y FINALIZAR 		

✓ BENEFICIOS:



DOCENTES ESPECIALISTAS

- Expertos certificados con experiencia en el Sector público y privado.



VÁLIDO

- Para los concursos en la Administración Pública y Privada.
- Por 384 horas académicas.



CERTIFICACIÓN ADICIONAL CON

- IPAPPG Físico.
- Universidad Nacional San Luis Gonzaga de Ica.



CERTIFICACIÓN DIGITAL

- Obtenlo en corto tiempo.
- Con valor legal.

✓ PLANA DOCENTE:



JAVIER SALADINO

Docente en U.B.A. Universidad de Buenos Aires, U.A.D.E. Universidad Argentina de la Empresa y M&TA Miami Technology & Arts, E.E.U.U.

Magister en Dirección de Negocios M.B.A., por la Escuela de Graduados de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Es Licenciado en Psicología por la Universidad Nacional de Córdoba-Argentina. Coach Ontológico Profesional por la Fundación Aprendizaje para el Cambio. Se dedica a la Psicología Organizacional y Psicología del Tránsito. Consultoría, Coaching y Recursos Humanos. Dicta cursos y talleres en Argentina y el Exterior. Especializado en temas como: Trabajo en Equipo, Liderazgo, Gamificación/Ludificación, Procesos de Búsqueda y Selección de Personal, Diagnóstico Organizacional, Tendencias en RH, Capacitaciones Vivenciales, Coaching para Ejecutivos y RH, Indicadores en RH, Gestión Integral de Recursos Humanos, etc. Su expertiz es tanto en el ámbito público, privado y del tercer sector. Es Miembro de la Comisión Directiva de La Asociación de Psicólogos Laborales de la República Argentina. Ganador del Programa JIMA (Jóvenes de Intercambio México Argentina). Estudio y trabajo en 2 oportunidades en México. Dueño de Consultora Saladino. Y Vicepresidente en Fundación Conducción Consciente.



VICTORIA OLIVETO

Docente Universitaria de grado y Posgrado: Universidad de Buenos Aires, Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales, Universidad de la Cámara de Comercio Argentina.

Laboró en la Empresa de Telecom- Cablevisión Flow – Especialista de Gestión del talento. Rol estratégico orientado a la selección, incorporación, capacitación y desarrollo de personas dentro de la corporación con foco en people experience. Empresas de Consultoría: Consultora especialista en gestión de procesos de recursos humanos con foco en el cliente; brindando servicios de desarrollo de competencias y transición de carrera profesional.

Además, cuenta con experiencia en la gestión de Assessments individuales y grupales, y ha dictado una gran cantidad de cursos de capacitación y workshops.

✓ **PLAN DE ESTUDIOS:**

MÓDULO	CONTENIDOS
MÓDULO I	Introducción a la Gestión del Conflicto - Definición, tipos, fuentes, expectativas. - Inevitabilidad del conflicto. Teoría del conflicto. Posición e intereses. - Escalada y agravamiento. - El papel clave de la percepción y los modelos mentales.
MÓDULO II	Herramientas técnicas en la negociación, Método Harvard - Elementos claves de una negociación: partes involucradas, intereses, posiciones. - Los 7 pasos del Método Harvard. Análisis de casos. - Colaboración y respeto mutuo. Mediación. - Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado. M.A.N.
MÓDULO III	Inteligencia Emocional como aliado estratégico en la gestión ¿Qué es la inteligencia emocional? - Emociones que emergen a la hora de un conflicto y negociación. - Toma de decisiones e inteligencia emocional. Bloqueos en la negociación. - El papel de las emociones en la negociación. Impacto en nuestro comportamiento. - Técnicas de regulación emocional. Relajación, uso del humor, cambio de perspectiva, pausa estratégica, etc.
MÓDULO IV	La Negociación como Gerenciamiento del Conflicto - Concepto y clasificación. Conocer la propia oferta. Conocer a la otra parte. - Tipos de negociaciones. Formas de clasificarlas. Contexto. Análisis de casos. - Estrategias de negociación ganadora (win-win). - La capacidad de negociar como mejora la toma de decisiones. - Estilos de negociación. Características del negociador. Tipos de negociadores.
MÓDULO V	Mejorar la comunicación interpersonal para prevenir y gestionar conflictos - Conceptualizaciones de la comunicación. - Tipos de comunicaciones. Lenguaje corporal. - Prevención de los conflictos desde la comunicación. Interpretaciones. - Preguntas, repreguntas, feedback, escucha activa, escucha entre líneas, empatía. - Efecto pigmalión, profecías autocumplidas.

MÓDULO VI	Manejo de conflictos en organizaciones • Poder, tipos, fuentes, el poder en el ámbito de la negociación. • Liderazgo y gestión de conflicto en los equipos de trabajo. • Clima laboral. Microclimas. Factores influyentes en el clima en las organizaciones. • Cultura organizacional. Culturas prediponentes al conflicto. • Buenas prácticas. Cultura del respeto, establecer procedimientos claros, capacitación, contrato psicológico, etc.
MÓDULO VII	La prevención del conflicto: claves para un entorno laboral armonioso • ¿Por qué es importante prevenir conflictos? • Estrategias para prevenir conflictos. • Prevención de la escalada: identificación de signos de conflictos. • Repaso de los conceptos claves del curso.

✓ **Pago (S/)**



COMPRA EL PROGRAMA AQUÍ





PAGO EN LÍNEA



*Aceptamos todas las tarjetas



DEPÓSITO BANCARIO

TRANSFERENCIA BANCARIA

**CUENTA DE AHORRO
/ CUENTAS CORRIENTES**



Nº de ahorro en soles:
Nº: 04-052-191772



Nº de cuenta corriente:
Nº: 193-2260106-0-52



Nº de cuenta corriente:
Nº: 0011-0147-0100076128



Nº de cuenta corriente:
Nº: 0004029593



Nº de cuenta corriente:
Nº: 087-300126963-6

Código de cuenta interbancario:
CCI: 00219300226010605212

✓ **Comunícate con un asesor**

CORREO COMERCIAL



informes@ipappg.edu.pe

CORREO ACADÉMICA



academica@ipappg.edu.pe

HORARIO DE ATENCIÓN

Lunes a Viernes:
9:00 am a 6:00 pm

HORARIO DE ATENCIÓN

Lunes a Viernes:
2:00 pm a 10:00pm

