

## **GESTIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN**

**OBJETIVO:** *Se busca en el participante introducirlos a la idea que en grupos de personas que suelen reunirse por mucho tiempo no importando la razón, suele generarse conflictos, su busca descubrir cómo se generan, de qué manera podemos reducir el impacto de estos conflictos y en especial como usamos la negociación como un efectiva arma para combatirlos.*

**TEMARIO:**

1. *¿Qué es un conflicto?*
2. *Los conflictos y su implicancia*
3. *Definición de conflicto y definiciones operacionales*
4. *Historia del conflicto*
5. *Conflictos funcionales y disfuncionales*
6. *Los cuatro enfoques y el movimiento integrador*
7. *Los tipos de conflicto*
8. *Principios de las fuerzas en conflicto*
9. *Análisis del conflicto*
10. *Causas de los conflictos*
11. *Análisis comparativo de los oponentes*
12. *Estrategias de solución del conflicto*
13. *Pasos para superar los conflictos*

**La Negociación**

1. *La negociación y sus fases*
2. *El proceso de negociación*
3. *Técnicas de negociación*
4. *Los aspectos de la negociación en un conflicto*
5. *MAAN, la mejor alternativa a un acuerdo negociado*
6. *Pautas para negociar*
7. *Las estrategias para persuadir*
8. *El arte de preguntar*
9. *Técnicas de negociación*

**DURACIÓN:** 24 horas