



NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS



PREINSCRIPCIÓN Pincha [AQUÍ](#) y descarga la ficha de Preinscripción.

MÁS INFORMACIÓN: formacion@eq7.com

MODALIDAD On-line

DURACIÓN: 50 HORAS

Este curso puede financiarse a través del sistema de bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. O puede abonarse de forma privada.

Más información en <http://www.fundae.es/Pages/default.aspx>

Recuerda que si tu empresa se acoge a la bonificación debe comunicarlo a la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo, como mínimo, 7 días naturales antes del inicio del curso. También podemos gestionarte esta bonificación nosotros. Bonificable hasta el 100%. Costes de gestión: según ley 30/2015 de 09 de septiembre.

CONTENIDOS DEL CURSO

OBJETIVOS:

- Conocer los elementos y factores que están presentes en el proceso de negociación tanto con clientes internos (colaboradores) como externos
- Diferenciar los posicionamientos negociadores que llevan se presentan en toda negociación
- Buscar planteamientos en las negociaciones que nos lleven al “win-to-win” (yo gano – tu ganas)
- Saber identificar los problemas que pueden bloquear un proceso negociador
- Saber planificar y crear un correcto proceso decisonal desde el análisis de las causas
- Aprender distintos métodos útiles a la hora de tomar decisiones y de solucionar problemas de diversa complejidad
- Saber evaluar decisiones para resolver situaciones problemáticas concretas



DIRIGIDO A:

Dirigido a directivos, jefes, o en general, todo el personal que esté interesado en conseguir los objetivos arriba descritos

PORQUÉ HACER ESTE CURSO:

Este curso proporciona las técnicas y herramientas necesarias para que un directivo, jefe, o en general, todo el personal que esté interesado, mejore sus habilidades en resolución de conflictos.

Resolver situaciones potencialmente conflictivas con personas de nuestro equipo o de nuestra organización, e incluso adelantarnos a ellas, puede ser una parte importante de nuestra actividad diaria. Tal es así, que en el trato y relación entre personas se considera un valor esencial, no sólo el evitar el conflicto, sino saberlo gestionar y solucionar adecuadamente, cuando éste se produce con herramientas y prácticas de comunicación.

Identificar situaciones conflictivas puede ahorrar una gran cantidad de recursos, no solo de tiempo, sino de desgaste interior, mucho más agotador que el primero.

Analizar los tipos de conflicto, su generación y la influencia de nuestros comportamientos, mediante mejoras y técnicas de comunicación eficaces y mediación, son las claves que permitirá a los alumnos una aplicación inmediata de esta formación.

PROGRAMA:

MODULO 1. ELEMENTOS PRESENTES EN TODO PROCESO DE NEGOCIACIÓN

MODULO 2. DESARROLLO Y ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN

MODULO 3. TÉCNICAS PARA LA IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS

MODULO 4. MÉTODOS PARA EL DESARROLLO DE LA TOMA DE DECISIONES DIRECTIVAS Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

MODULO 5. LA RESPONSABILIDAD PERSONAL EN LA TOMA DE DECISIONES

METODOLOGÍA:

El CURSO se imparte y desarrolla con la metodología on-line propia de eQ7, que garantiza la máxima calidad y aprendizaje en dicha modalidad. Aprendizaje cómodo, útil y ameno. Enfoque flexible e innovador que rompe con las barreras geográficas y la incompatibilidad de horarios.

Metodología práctica y eficaz. Se trabajan y analizan numerosos casos y aplicaciones reales que aportarán una visión amplia de la materia que se estudia. El claustro de profesores aportará su experiencia de manera continuada y compartirá con el alumno facilitando la cooperación para un aprendizaje colaborativo, consolidado y motivador.

Metodología adaptada a los requisitos que marca la normativa de FUNDAE.

TRÁMITE PARA LA FORMALIZACIÓN DE SU INSCRIPCIÓN

Condiciones de Matrícula: La preinscripción o reserva de plaza se efectuará tras rellenar la solicitud de inscripción. Cuando se alcance el número mínimo de preinscripciones (10 asistentes) contactaremos con ustedes para que realicen el abono del curso y el envío del justificante bancario del pago por correo electrónico a formacion@eq7.com. Si después de realizar el pago se solicita la baja del curso, se detraerá el 15% del total del curso en concepto de gastos de gestión al realizar la devolución de la matrícula.

ABONO MATRÍCULA: Se realizará a través de ingreso o transferencia bancaria a la cuenta que le sea indicada una vez alcanzado el número mínimo de asistentes al curso. Si necesitase la factura por adelantado, por favor al realizar la pre – inscripción indíquenoslo. **En caso de que la formación vaya a ser bonificada por FUNDAE, debe indicarlo para cumplir con los trámites requeridos.**

Confirmación de inscripciones: Si no recibe confirmación de preinscripción por favor contacte con nosotros en los siguientes teléfonos: 91 541 13 81/ 650 401 972, o en el correo electrónico: formacion@eq7.com

Observaciones: Para la realización de un curso será necesario contar con una asistencia mínima de 10 personas. Las plazas están limitadas con un mínimo de 10 personas y un máximo de 25 personas por curso.