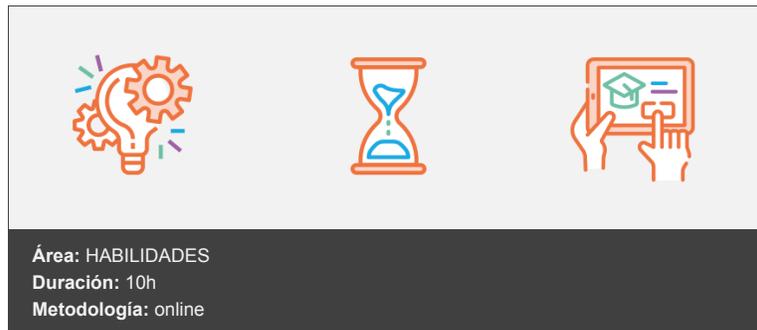


criteria

NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS



Objetivos

Aprender estrategias para establecer acuerdos de colaboración y optimizar las relaciones interpersonales en diferentes contextos profesionales, tanto en situaciones colaborativas como competitivas.

Contenidos y estructura del curso

1. Introducción
 - 1.1. Negociación, colaboración y conflicto
2. ¿en qué consiste?
 - 2.1. Negociación
 - 2.2. Conflicto
 - 2.3. Elementos
 - 2.4. Mapa de situación
 - 2.5. Estilos de negociación
3. Proceso de negociación
 - 3.1. Preparación
 - 3.2. Entorno
 - 3.3. Negociación
 - 3.4. Cierre
4. Tipos de negociación
 - 4.1. Distributivas
 - 4.2. Integrativas
 - 4.3. Indagadoras
5. estrategias de negociación
 - 5.1. Estrategias win-win
 - 5.2. Anclajes
 - 5.3. Técnicas de presión
5. Profundiza
 - 6.1. Cine
 - 6.2. Conferencias
 - 6.3. Podcast
 - 6.4. Libros
 - 6.5. Máster y postgrados
6. Conclusión
 - 7.1. Preparación
 - 7.2. Claves

- 7.3. Elementos
- 7.4. Continúa por

Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

