criteria.es
info@criteria.es

NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Área: HABILIDADES
Duración: 10 horas
Modalidad: online

Criteria Recursos Humanos, SLU I NIF B62278783 I Reg. Mercantil de Barcelona: tomo 32775, folio 79, hoja B216884, inscripción 10.

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

Introducción

- Negociación, colaboración y conflicto

¿En qué consiste?

- Negociación
- Conflicto
- Elementos
- Mapa de situación
- Estilos

Proceso de negociación

- Preparación
- Entorno
- Negociación
- Cierre

Tipos de negociación

- Distributivas
- Integrativas
- Indagadoras

Estrategias de negociación

- Estrategias WIN-WIN
- Anclajes
- Técnicas de presión

Profundiza

- Una película
- Una conferencia
- Un Consejo
- Cuatro libros
- Una universidad"

Metodología:

En Criteria 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 del/la formador/a

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

En Criteria queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:

¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!

criteria.es

criteria.es/recursos

criteria.es/blog

Criteria Recursos Humanos, SLU I NIF B62278783 I Reg. Mercantil de Barcelona: tomo 32775, folio 79, hoja B216884, inscripción 10.