

MANEJO DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN

4, 9 y 18 de junio / 10 a 12.30 hs

Una negociación se produce cuando dos o más personas, con intereses comunes y distintos sobre un determinado asunto, tienen que llegar a un acuerdo que de algún modo resulte beneficioso en mayor o menor medida para todos. Por lo tanto toda negociación implica la existencia de un conflicto. La Negociación, en tanto proceso de construcción de acuerdos entre las partes, ha penetrado en todas las dimensiones de la vida profesional.



Objetivos del curso y herramientas que te llevarás:

- Incorporarás las capacidades y técnicas necesarias para detectar conflictos tempranos y actuar sobre ellos
- Analizaremos la relación directa entre conflicto y negociación, incorporando técnicas y estrategias para ser un negociador Win/ Win
- Poder concentrarse en obtener, de forma racional, soluciones válidas para ambas partes
- Buscar criterios objetivos que posibiliten el acuerdo
- Generar constantemente opciones (por tanto, ser altamente creativos)
- Saber distinguir intereses de posiciones rígidas y separar personas de problemas
- Entender los límites y que significa ser flexibles en una negociación
- Detectar los perfiles de los interlocutores
- Manejar adecuadamente el poder en cada negociación

Temario

1. **Introducción a la idea de conflicto:** ¿Qué es un conflicto? Tipos de conflictos
2. **Relación entre negociación y conflicto**
3. **Los dos pilares básicos de la negociación de conflictos:** Posiciones e intereses. Límites negociables
4. **Posiciones e intereses:** ¿Qué son? ¿Cómo actúan?
5. **Límites:** ¿Qué son los límites? MAAN –PAAN –MANN
6. **Los siete criterios en la negociación**
7. **La planificación en la resolución de conflictos y la negociación:** Análisis de situación. Definición de objetivos. Estrategias
8. **La negociación de valor agregado:** Cómo buscar el ganar-ganar
9. **Ejes de la negociación y el manejo de conflictos:** Tipo de enfoque
10. **Perfiles de negociación:** Test de perfiles de negociación
11. **Las cinco reglas de oro de la negociación**
12. **El poder en la negociación:** Tipos de poderes. La importancia de la influencia

MANEJO DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN

4, 9 y 18 de junio / 10 a 12.30 hs

Testimonios

"Simplemente hacerles llegar mi admiración hacia ustedes, me encantan sus cursos! Gracias realmente, han sido de mucha utilidad en todos los aspectos de mi vida. ¡Hasta la próxima!"

Soledad Alarcón -Marquet Consultores

"Muy buen contenido, destaco la pedagogía de Rubén para explicar los temas con ejemplos cotidianos".

Álvaro Suárez- Ceva Logistics

"El curso, excelente, al igual que la dinámica".

Carlos Medina- Productor Asesor de Seguros

Destinatarios

Todas aquellas personas que deseen incorporar herramientas para el manejo constructivo de conflictos y desarrollar habilidades de negociación colaborativa, orientadas a alcanzar acuerdos de beneficio mutuo (win-win).

Propuesta

3 encuentros de 2 h 30 min c/u vía plataforma online (total 7 h 30 min)

Fechas y horarios

4, 9 y 18 de junio de 10 a 12.30 hs.

Participación en vivo: Sumate al curso en la fecha y horario indicados. Además, el encuentro será grabado y tendrás acceso a la grabación durante 15 días.

Acceso a la grabación: Si no te es posible participar en vivo, te enviaremos la grabación del curso y el material digital para que lo veas a tu ritmo. Dispondrás del contenido durante 15 días.

Inversión: \$ 80.000 + IVA

Inscripción anticipada con descuento: \$ 72.000 + IVA (hasta el 30/05/25)

Compañías afiliadas a la AACS: 10% de descuento si se inscribe una persona, 15% de descuento si son dos y 20% de descuento si se inscriben tres o más

Incluye Manual de trabajo y Certificado de asistencia

Forma de pago: Depósito o transferencia / MercadoPago: Pago Fácil, Rapipago, Tarjetas de crédito

Informes e Inscripción

WhatsApp: 11-5105-5133

deltanet@deltanetconsulting.com.ar

www.deltanetconsulting.com.ar