

CURSO CORTO EDEX

Negociación y Manejo de Conflictos



ELIGE DECIDE EMPIEZA

 **Inicio:**
Lunes 29 de
Septiembre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Modalidad:**
Clases en tiempo
real

¿Qué es un EdEx?

Son cursos diseñados para, en corto tiempo, fortalecer tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

Ventajas



Ocho semanas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una vez por semana.



Diversidad temática con cinco áreas de especialización e inicios durante todo el transcurso del año.



Seguimiento de clases y envío de material académico a través de la plataforma de aprendizaje Canvas.



Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.



Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo cual te permitirá intervenir y absolver dudas.



Opción de Certificación Progresiva para convalidar hasta una Diplomatura de Estudios, de acuerdo a tu avance académico.



Descripción del Programa

Este curso ofrece una formación en el proceso de negociación que considera los diferentes modelos y estrategias aplicables en diversas situaciones y contextos para asegurar el éxito de los acuerdos y así optimizar las relaciones interpersonales. Se brindará una mirada actual respecto de las habilidades y competencias que se deben conocer y desarrollar para negociar de manera estratégica. Desarrollando las habilidades para diseñar estrategias creativas de negociación. En cada sesión los alumnos tendrán la oportunidad de analizar el proceso paso a paso, aplicando herramientas y técnicas orientadas a lograr acuerdos eficaces que satisfagan a las partes implicadas.



Objetivo

Proporcionar a los participantes la base conceptual de las técnicas de negociación, así como, desarrollar las habilidades para su aplicación al ámbito organizacional.



Dirigido a

Gerencia de Recursos Logísticos: Compras, Almacenaje y Transporte. Ejecutivos, profesionales y público en general que se encuentren interesados en aprender o profundizar sus conocimientos y habilidades sobre la negociación y el manejo de conflictos.

Ruta de Aprendizaje

SESIÓN 1 y 2

Lunes 29 de
Septiembre

La Negociación y el manejo de Conflictos en la Organización. Importancia y Peligros. Ventajas de un Enfoque Metodológico

- Cómo Negociar
- El Entorno de la Negociación
- Características del Negociador
- Recomendaciones Prácticas
- El Proceso de Negociación
 - Planificación de la Negociación
 - La Negociación
 - Aplazamiento
 - El Acuerdo
- Ejercicio: ¿Nos Gusta Negociar?

SESIÓN 3 y 4

Lunes 06 de
Octubre

La Preparación de la Negociación

- Habilidades Específicas para la Negociación y Manejo de Conflictos:
- Suscitar Razones de Ganancia Mutua. ¿Por qué una relación de largo plazo?, ¿cómo centrarse hacia una relación de largo plazo ganar - ganar.
- Respetar la Autoestima del Contendor
 - Ejercicio: Respetar la Autoestima del Contender
 - Ejercicio: Situaciones de Ganancia y Situaciones de Pérdida

SESIÓN 5 y 6

Lunes 13 de
Octubre

El Desarrollo de la Negociación

- Habilidades Específicas para la Negociación y Manejo de Conflictos:
- La Comunicación Efectiva
 - Problemas de Comunicación
 - Importancia de la Comunicación en el Ámbito Organizacional
 - Niveles de Comunicación
 - El Proceso de Comunicación
 - Transmisión de Mensajes
 - Recepción de Mensajes
- Ejercicio: Escuchar con Empatía

SESIÓN 7 y 8

Lunes 20 de
Octubre

Las Concesiones y el Acuerdo

- Solución de Conflictos
- Definición de Conflicto
- Tipos de Conflictos: Funcionales y Disfuncionales
- Conflictos Relacionados a Problemas
- Conflictos Relacionados a Relaciones
- Pasos para la Solución de Conflictos
- Estilos de Manejo de Conflictos
- Comportamientos, Repercusiones y Emociones en los Conflictos
- Ejercicio: Solución de Conflictos
- Taller de Simulación: Negociación Comercial (reclamo)

SESIÓN 9 y 10

Lunes 27 de
Octubre

Psicología Aplicada a la Negociación

- Motivaciones y Necesidades
- Teorías de la Motivación
- Decisiones Racionales
- Comunicación y Negociación: Programación Neuro – Lingüística: Omisiones, Generalizaciones y Distorsiones. Sistemas de Representación Sensorial: Visual, Auditivo y Kinestésico.
- Ejercicio: Psicología Aplicada a la Negociación

SESIÓN 11 y 12

Lunes 03 de
Noviembre

Los Grupos y la Negociación

- Entorno y Negociación
- Grupos Pequeños
- Comunicación en Grupos
- Liderazgo de Equipos
- Trabajo en Equipo
- Ejercicio: Trabajo en Equipo
- Taller: Conformación de Grupos

SESIÓN 13 y 14

Lunes 10 de
Noviembre

La Asertividad en la Negociación

- Individuos Agresivos, Pasivos y Asertivos
- Aprendizaje de la Asertividad
- La Ventana de Yohari
- Autodominio
- Lenguaje Corporal
- Cambio de Hábitos
- Ejercicio: Autoevaluación de Asertividad
- Taller de Evaluación Final: Negociación de una Alianza Estratégica.

SESIÓN 15 y 16

Lunes 17 de
Noviembre

- Entorno Físico de la Negociación
- Estilos de Negociación
- Ejercicio: Estilos de Negociación
- Taller de Evaluación Final: Negociación de una Alianza Estratégica.

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, de acuerdo a su política de mejora continua. La inauguración del programa se realizará siempre y cuando se alcance el quórum establecido por la Escuela. Centrum PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas. Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.

Docentes del Programa

Oscar Uribe Laines

Master of Business Administration de Maastricht School of Management, Países Bajos. Magíster en Administración Estratégica de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Perú e Ingeniero Industrial de la misma casa de estudios.

Ha sido Director Adjunto de la Oficina de Relaciones Laborales de la PUCP. Negociador pacto colectivo años 2001-2009. Gerente de Administración del Centro Corporativo Grupo Wiese. Gerente de Administración y Finanzas en MegaPlaza. Gerente Financiero en Grupo Cogorno y actualmente Gerente General en Grupo Cabal. Profesor en Centrum PUCP. Ha obtenido el Reconocimiento a la Excelencia Académica en Centrum PUCP desde el año 2011 al 2020.

 **Inicio:**
Lunes 29 de Septiembre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Duración:**
08 semanas

 **Modalidad:**
Clases en tiempo real

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Inversión soles:**
S/ 1900

Información y descuentos

 executive.centrum@pucp.edu.pe



unicon

CONSORTIUM FOR UNIVERSITY-BASED
EXECUTIVE EDUCATION

Centrum PUCP, miembro de UNICON,
entre las Top 100 referentes en
Educación Ejecutiva a nivel mundial.

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking