



SSCE186. Resolución de Conflictos.

Sku: PS_SSCE186

Horas: 30

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Ser capaz de desarrollar habilidades y destrezas que permitan resolver situaciones conflictivas con la mayor eficacia posible.
- Comprender la naturaleza de los conflictos.
- Analizar los tipos de conflictos que se pueden dar en las organizaciones.
- Optimizar el factor comunicación ante las situaciones conflictivas.
- Utilizar las estrategias adecuadas para la gestión de conflictos.
- Potenciar la utilización de la mediación y la negociación para llegar a acuerdos favorables.
- Preparar adecuadamente una mediación/negociación, maximizando el control de las variables que intervienen en cada proceso.
- Definir los objetivos mínimos y máximos para la mediación/negociación de conflictos y aplicar la estrategia más adecuada.
- Seguir un proceso sistemático de mediación/negociación para controlar la situación y llegar a un acuerdo favorable.

CONTENIDOS

- **1. El proceso de la comunicación y la resolución de conflictos.**
 - La comunicación interpersonal.
 - Tipo de comunicaciones.
 - La comunicación eficaz.
 - Resolución de conflictos en nuestra vida. Comunicación y resolución de conflictos.
- **2. Resolución asertiva de los conflictos.**
 - Conflictos que nos rodean y su gestión.
 - Habilidades para una comunicación eficaz.
 - Escucha activa, rapport, feedback, el mensaje.
 - La asertividad: qué es, como hablar con asertividad y desarrollarla.
 - Gestión de las emociones. Conocer nuestras emociones y aprender a gestionarlas.
- **3. Empatía: habilidad para resolver conflictos.**

- Empatía y estilos de comportamiento. Establecimiento de acuerdos mutuamente favorables y negociación eficaz.
- Empatía: qué es, cómo aplicarla y cómo desarrollarla.
- Estilos de comportamiento: entender y aprender cómo se comporta la persona para mejorar la empatía.
- Gestionar y conseguir acuerdos favorables para las dos partes.
- Negociar eficazmente (ganar-ganar).
- Los diferentes tipos de conflictos.
- **4. Metodología para resolver conflictos.**
 - Metodología efectiva para resolver conflictos.
 - La mediación y la negociación.
 - Como llegar a acuerdos favorables.
- **5. Los estilos de negociación.**
 - Modelos de negociación: Negociación por posición, Negociación por principios y Negociación por situación.
 - Fases de la negociación.
 - Preparación de la negociación.
 - Definición de los objetivos: Análisis de las soluciones, establecimiento de los objetivos concretos de la negociación, plan de concesiones.
 - Estudio del medio.
 - Estudio de los hombres y sus móviles: argumentario, reglas del juego, ensayo, supuesto falso.
 - Planificación de la negociación.
 - Evaluación de la relación de fuerzas. La identidad global.
 - Los valores.
 - Los estatutos.
 - Los poderes.
 - Estrategias para una negociación eficaz: determinación de posibles acuerdos que hay que negociar.
 - La banda de objetivos.
 - Conducción de la negociación.
 - Discusión.
 - La información en la negociación.
 - Problemas de forma.
 - Propuestas.