

ADGD236PO NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS (ONLINE)



180,00 € - 250,00 €

Categorías: [Administración y Gestión](#), [Administración y Oficinas](#), [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#), [Cursos online](#) |

INFORMACIÓN

Duración	20 h
Modalidad	Online
Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONFLICTO, TIPOS Y CAUSAS

1. Definición y naturaleza del conflicto.
2. Tipos de conflictos.
3. Conflicto unilateral
4. Conflicto bilateral.
5. Causa del conflicto.
6. Subyacente.
7. Personal o estructural

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HABILIDADES PERSONALES PARA AFRONTAR CONFLICTOS.

1. Proceso de comunicación y concepto de habilidades sociales.
2. Habilidades necesarias para afrontar un conflicto. .
3. Establecimiento de un modelo de las habilidades sociales.
4. Habilidades comunicativas y sociales para la resolución de conflictos.
5. Procesos psicológicos que sustentan la habilidad social.
6. Elementos o componentes de las habilidades sociales.
7. Asertividad, escucha activa y negociación.
8. Entrenamiento en habilidades sociales.
9. Técnicas para la resolución de conflictos y respuestas agresivas.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA NEGOCIACIÓN

1. Tipos de negociación.
2. La negociación distributiva
3. La negociación integrativa.
4. Proceso negociador
5. Preparación.
6. Antagonismo.
7. Aceptación del marco común.
8. Presentación de alternativas.
9. Cierre.

