

Negociación y Solución de Conflictos

Versión en línea

Nota: Este curso es en la modalidad en línea a través de la herramienta Zoom. Se requiere que el participante cuente con computadora, laptop, tablet, teléfono inteligente o cualquier otro dispositivo que permita reproducir audio y video y una buena conexión a internet.

Las clases serán en tiempo real en los días y horario publicados. Las sesiones no serán grabadas y el participante sólo tendrá acceso a las sesiones del curso en el grupo al cual se haya inscrito.

EXPOSITOR

Mtro. Rubén Flores Sahab

CONFERENCISTA Y CONSULTOR en Desarrollo Humano y Organizacional.

Estudió la licenciatura en Relaciones Internacionales en la Universidad de las Américas-Puebla (UDLA) y la Maestría en Desarrollo Humano en la Universidad Iberoamericana.

MASTER COACH con más de 25 años de experiencia. Certificado en Coaching de Equipos, por la Escuela Europea de Coaching. Realizó estudios a nivel Master en Programación Neurolingüística con Robert Dilts en Anchorpoint Institute. Psicoterapeuta con especialidades en: Enfoque Centrado en la Persona; Psicoterapia Gestalt; Programación Neurolingüística; Logoterapia e Hipnosis Ericksoniana. Certificado como "Entrenador del Cultivo del Balance Emocional" por el Santa Bárbara Institute for Consciousness Studies. Catedrático a nivel posgrado ITAM por más 20 años y ha recibido de esta misma institución el Reconocimiento a la Excelencia Educativa.

Con más de 30 años de experiencia como consultor organizacional, en el área de procesos humanos. Algunas de las organizaciones en las que ha colaborado Volkswagen, AUDI, Becton Dickinson, Jafra, Safmex, Nafin, Seglo, Pemex, Grupo ADO, Laboratorios Lakeside, Telmex, Banco de México, Jumex, Bimbo, New Month, GlaxoWellcome, AT&T, Aventis, Grupo Nacional Provincial, Mabe, Shering Plough, Grupo Corvi, Seguros Monterrey, Grupo Azucarero Mexicano, Banamex, Mabesa, GoldCoop, Probiomed, L'Oreal, Boheringer-Promeco, Roche, Gandhi, 3M, Coca Cola, Liverpool, Club Deportivo CRUZ AZUL, etc.

INTRODUCCIÓN

Los conflictos no son necesariamente malos o destructivos. En muchos casos, las diferencias interpersonales representan una oportunidad para el crecimiento de las personas. Cada día, familias, parejas, compañeros de trabajo, instituciones y naciones enfrentan el reto de cómo llegar a un acuerdo en sus conflictos sin ir a la guerra. Continuamente tienes que enfrentar tus conflictos, todos negociamos algo cada día, desde las cosas más triviales hasta las fundamentales y aún cuando frecuentemente hacemos esto, no siempre es fácil hacerlo de la mejor manera. El no contar con las habilidades adecuadas da como resultado que la mayoría de las veces el resultado del conflicto deja a las personas insatisfechas o heridas.

OBJETIVO

Mejorar la capacidad de negociación y solución de conflictos interpersonales en forma constructiva y eficaz.

Los participantes...

- Reconocerán y mejorarán la forma en que resuelven sus problemas interpersonales.
- Identificarán y transformarán creencias autolimitantes para lograr negociaciones exitosas.
- Identificarán la importancia de la autogestión emocional en las negociaciones
- Aprenderán y aplicarán herramientas de pensamiento para la solución creativa de problemas personales y grupales desde la perspectiva Ganar-Ganar.
- Conocerán habilidades que les permitan lograr sus objetivos y al mismo tiempo mantener una buena relación con los demás.
- Aprenderán a lograr los objetivos y al mismo tiempo mantener una buena relación con los demás.

METODOLOGÍA

Se basa en la metodología del Aprendizaje Significativo. Por lo que el taller tendrá un equilibrio en los conocimientos, ejercicios con los compañeros en el aula virtual y su aplicación práctica en la realidad.

TEMARIO

- Diferencia entre problemas y conflictos
- 5 Estilos personales de enfrentar los conflictos
- Las emociones en la solución de problemas
- Técnicas para enfocarnos en la Solución y no en los Problemas o en Culpables
- Qué es realmente un acuerdo Ganar-Ganar
- Pasos para construir acuerdos Ganar Ganar
- Cómo lograr acuerdos constructivos y eficaces en equipos de trabajo y en la vida personal

DURACIÓN

15 horas