

ESTRUCTURA DE CONTENIDO

ESTRUCTURA DE CONTENIDO

1. El conflicto en las organizaciones.
 - 1.1. Concepto de conflicto.
 - 1.2. Naturaleza y origen del conflicto.
 - 1.3. Tipos de conflictos.
 - 1.4. Actitudes frente al conflicto.
 - 1.5. Identificación de conflictos en la organización.
 - 1.6. Aspectos positivos y negativos del conflicto en una organización.
2. Resolución de conflictos.
 - 2.1. Tipos de poder de empleo común en la resolución de conflictos.
 - 2.2. Estrategias de Edward de Bono para analizar y enfrentar el conflicto.
 - 2.3. Otras técnicas de resolución de conflictos.
3. El proceso de negociación.
 - 3.1. La negociación frente a diferentes personalidades e intereses en conflicto.
 - 3.2. Modelo de negociación de Thomas – Kilmann.
 - 3.3. Actitudes características del negociador eficaz.
 - 3.4. Etapas del proceso de negociación.
 - 3.5. Estrategias y tácticas de negociación.
4. Asertividad.
 - 4.1. Concepto de asertividad.
 - 4.2. Técnicas asertivas aplicables a la negociación e la resolución de conflictos.



NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LAS ORGANIZACIONES

Actividad académica: Curso.

Modalidad: Presencial.

Horas: 20.

Inversión: \$3,200.00 (Pesos mexicanos).

Dirigido a: Pasantes de licenciatura.

Documento requerido para ingresar: Historial académico con 100% de créditos, carta de pasante, título o cédula de licenciatura.

Objetivo general: Emplear estrategias de resolución de conflictos y negociación en situaciones simuladas de conflicto en las organizaciones.