



OBJETIVOS

Un buen Reglamento Interno no es suficiente para mantener la disciplina. Se debe solucionar los cientos de Conflictos que surgen a diario en toda empresa. Para ello debemos saber Negociar. Sepa cómo hacerlo.



METODOLOGÍA

Curso teórico-práctico online, con clases presenciales por Zoom, apoyadas por grupos de whatsapp (videos, bibliografía, trabajos domiciliarios) y guías de aprendizaje para reflexionar sobre las temáticas tratadas.

Exposiciones conceptuales y dinámica de talleres con énfasis en experiencias vivenciales para entrenar y desarrollar habilidades de negociación. Ejercicios y simulaciones de casos (tomados en lo posible del ámbito laboral de los participantes) para la ejemplificación y aplicación de métodos y técnicas. **Las clases quedan grabadas a disposición de los estudiantes.**



¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Gerentes, Mandos Medios, Encargados, Negociadores y toda persona relacionada directa o indirectamente con Recursos Humanos y Relaciones Laborales, tanto de pequeñas, medianas y grandes empresas del sector industrial, comercial o de servicios. Personal de Dirección que ya esté desempeñando cargos en los Departamentos de Recursos Humanos. Personal Gerencial y Jefaturas en general, que deseen acceder al conocimiento de técnicas que les brinden la posibilidad de hacer progresar a las personas de la organización y desarrollar su propio crecimiento. Profesionales y Estudiantes Universitarios (psicólogos, relaciones laborales, contadores) que busquen actualizar sus conocimientos y quienes estén en condiciones de insertarse en el Área de Recursos Humanos. Personas que deseen formarse para desempeñar la función de Mandos Medios y todo aquel que quiera capacitarse en el tema.



CERTIFICACIÓN

Diploma de Participación.



TEMARIO

Disciplina y Reglamento Interno. Políticas y Prácticas de RRHH. Las Relaciones Sindicales.

Taller de Manejo de Conflictos.

Definición de Conflicto.

Diferentes Teorías sobre el Conflicto.

Etapas del Proceso del Conflicto.

Conflicto Funcionales y Disfuncionales.

Resultados Funcionales y Disfuncionales.

Técnicas de Manejo del Conflicto:

a) Para Resolver Conflictos.

b) Para Estimular Conflictos.

Cómo crear Conflictos Funcionales

Técnicas de Negociación.

Definición de Negociación.

Estilos de Negociación

Inconvenientes de la Negociación sobre Posiciones.

Existe una alternativa:

El Método de Negociación sobre Principios.

Los 4 Principios Básicos del Método.

Etapas de una Negociación Constructiva.

Habilidades de un Negociador Efectivo.

Recomendaciones sobre cómo actuar durante la Negociación.

Establezca su M.A.P.A.N.



DURACIÓN Y FRECUENCIA

Duración: 4 clases. - Fecha: 15 al 24 de noviembre

Frecuencia: 2 clases por semana – Martes y jueves de 19 a 21 hs.



COSTO DEL CURSO Y FORMAS DE PAGO

FORMAS DE PAGO	COSTO DEL CURSO
Tarjeta de Crédito	Hasta 10 cuotas de \$ 370.- (Total: \$ 3.700)
Contado con Descuento	\$ 3.200.-



IMPORTANTE

El área académica del Instituto podrá, si lo considera pertinente, cambiar o ajustar los contenidos, cargas horarias y metodologías de los cursos, para el normal, o mejor desarrollo de las actividades o la actualización de los mismos.

Renglón Uno, se reserva el derecho de realizar modificaciones de fechas, horarios de los cursos.

La confirmación de los cursos en los horarios y grupos ofrecidos está sujeta a un nivel mínimo de inscripciones que habiliten su funcionamiento, determinado por Renglón Uno. En el caso de no haber la cantidad de inscriptos necesarios para iniciar los cursos, una vez cancelada la actividad, se devolverá el dinero, a quienes hubiesen pago la inscripción.

El diploma se entregará a quienes tengan una asistencia superior al 75%.

Los gastos con capacitación de dependientes regulares de empresas, son pasibles de deducción en la liquidación del IRAE.

Inscriptos en el Registro Único de Entidades de Capacitación (RUEC) del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social N° 1336.

Inscriptos en el Registro Único de Proveedores del Estado (RUPE).

Inscriptos en Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP) N° 003.