RENGLÓN UNO
CAPACITACIÓN A DISTANCIA

22 años redescubriendo personas
e innovando empresas

NEGOCIACIÓN EFICAZ PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Curso online
Sincrónico y Asincrónico

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 whatapp (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.
Se entrega en formato digital con código QR que certifica su veracidad.

TEMARIO

- Encuadres de la negociación.
- Estilos en resolución de conflictos.
- Modelos de negociación.
- Teoría de juegos.
- Comportamiento estratégico.
- El proceso de negociación.
- Preparación, planificación, acción.
- Tácticas.
- Inteligencia emocional en negociación.
- Proyecto Harvard de Negociación.
- Negociación sobre principios.
- Los siete elementos.

DURACIÓN Y FRECUENCIA

Duración: 4 clases. - Fecha: 5 de agosto de 2024.
Frecuencia: 2 clases por semana – Lunes y miércoles 19 a 21 hs.

COSTO DEL CURSO Y FORMAS DE PAGO

FORMAS DE PAGO	COSTO DEL CURSO
Tarjetas de Crédito	Hasta 12 cuotas de $ 458.- (Total: $ 5.500)
Contado con Descuento	**$ 5.000.-**

Costos bonificados para grupos.

IMPORTANTE

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 Nº 1336.

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

Inscriptos en Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP) Nº 003.