

> IR POR MÁS

CURSO NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

POSTGRADOS Y EDUCACIÓN CONTINUA



UANDES *online*



Universidad de
los Andes

DESCRIPCIÓN DEL CURSO

Los conflictos y tensiones entre las personas son inevitables y están presentes en todos los dominios de nuestra existencia y de las organizaciones. De esta manera, surge la necesidad de interpretar el fenómeno de la negociación como una actividad humana que aprendemos y desarrollamos a lo largo de nuestras vidas y que se sostiene en la construcción de un espacio de relaciones efectivas, saludables y confiables en el futuro. Es por ello, que este curso está orientado a la entrega de conocimientos conceptuales y prácticos para reconocer hipótesis de posibles conflictos; técnicas básicas de negociación y resolución de estos; de igual forma, métodos institucionalizados para conocer los conflictos, ya sea prejudiciales (mediación) como judiciales.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE

Este curso tiene como objetivo aplicar técnicas de negociación, a través de diversas distinciones conceptuales, comunicacionales y emocionales para así emplear estrategias de resolución colaborativa de los conflictos.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Profesionales de todas las disciplinas, que requieran incorporar herramientas y estrategias de acuerdos colaborativos junto con habilidades comunicacionales y emocionales que fortalezcan los vínculos de confianza en el futuro, aportando al logro de los resultados empresariales.

¿QUÉ VAS A APRENDER EN EL CURSO?

- Comprender el concepto de conflicto y todo lo relacionado al mismo, para reconocerlo como oportunidad para el logro de objetivos en las organizaciones colaborativas.
- Comprender las técnicas básicas y los principios generales de la negociación a partir de la revisión de literatura especializada, con el fin de reconocer las principales vías para la resolución constructiva de conflictos.
- Reconocer las condiciones de contexto necesarias a partir de la revisión de casos, de manera que las técnicas de negociación permitan gestionar exitosamente el proceso de negociación.
- Aplicar técnicas de negociación a través de casos concretos para la resolución exitosa de conflictos.
- Reconocer principios, técnicas y objetivos propios de la mediación para relacionarlo con el proceso de resolución de conflicto en la organización.
- Reconocer diversas formas de resolución de conflicto para así identificar la funcionalidad de la mediación en el mundo organizacional.
- Comprender los principios generales de mediación para identificar propuestas de solución en las organizaciones.
- Preparar en forma escalonada y progresiva, maneras de resolución de conflictos para el proceso de negociación exitosa en las organizaciones colaborativas.

METODOLOGÍA



CONTENIDO ACTUALIZADO
con los mejores docentes del área



CONTENIDOS ASINCRÓNICOS
Disponibles en CANVAS



CONTENIDO 24/7
desde cualquier dispositivo



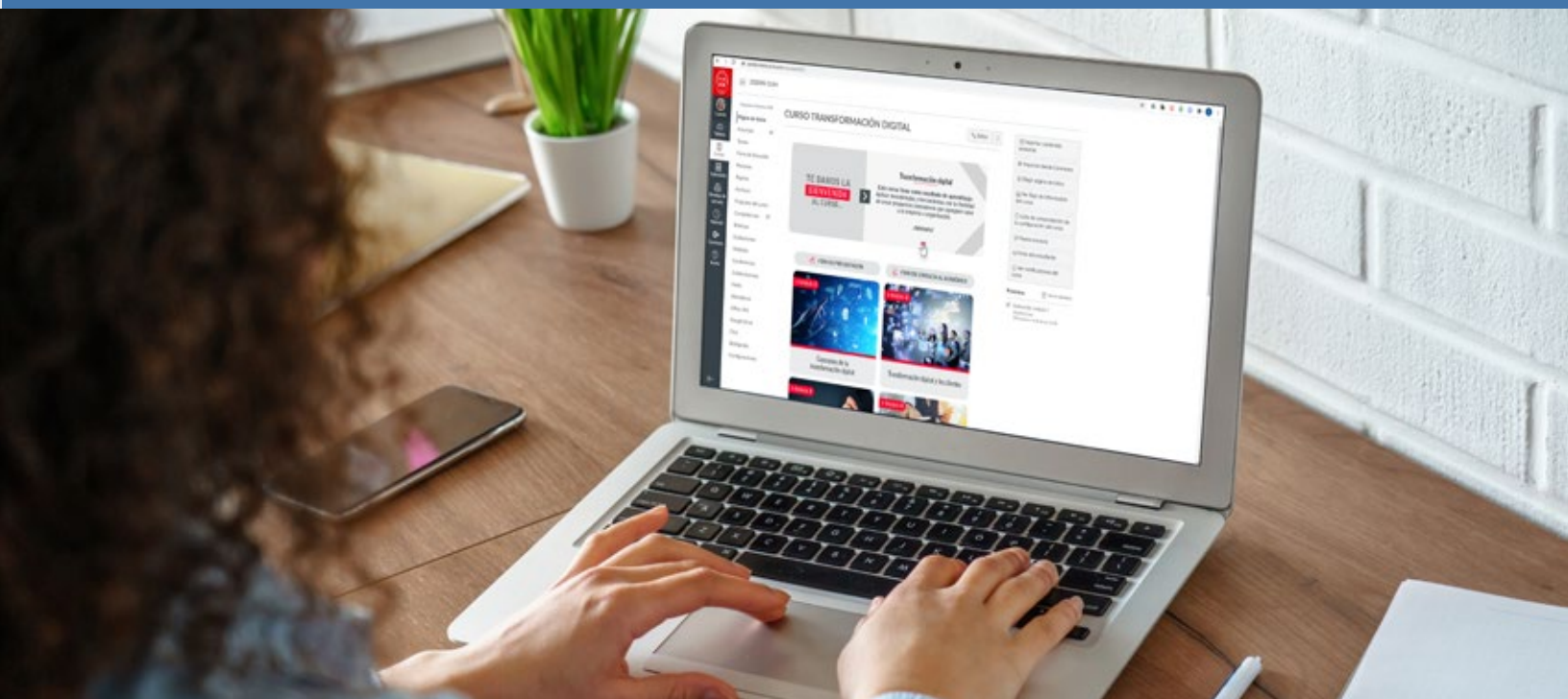
ACTIVIDADES Y FOROS
con compañeros y profesores



MATERIAL DESCARGABLE
de contenidos



CALENDARIZACIÓN
de módulos y actividades



Este curso consta de siete módulos online asincrónicos en plataforma CANVAS más una clase presencial o virtual, según las necesidades de los alumnos y las condiciones sanitarias actuales.

Cada módulo online asincrónico cuenta con video clases, audio clases, infografías y material descargable para desarrollar los contenidos. Además, los módulos serán complementados con foros, controles y talleres prácticos de ejercitación o de resolución de casos. Los módulos online asincrónicos, se liberan una vez por semana consideran el material de clases, lecturas y evaluaciones online individuales.

El contenido se sube CANVAS, donde los estudiantes pueden avanzar a su propio ritmo, eligiendo los horarios y días que mejor les acomoden. La plataforma está disponible las 24 horas del día, los siete días de la semana. Los estudiantes pueden avanzar a su propio ritmo, eligiendo los horarios y días que mejor les acomoden.

Con respecto a las evaluaciones, en cada uno de los siete módulos asincrónicos que tiene el curso, el estudiante deberá realizar alguna actividad evaluada que dé cuenta de los aprendizajes adquiridos. Al final del curso, el estudiante tendrá un examen final que se realizará en la plataforma CANVAS.

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULOS DEL CURSO

1. EL CONFLICTO Y LA NEGOCIACIÓN

Objetivo de la unidad: Comprender el proceso de resolución de conflicto para reconocerlo como oportunidad de logro de objetivos en las organizaciones colaborativas.

Módulo 1: Comprender el concepto de conflicto y todo lo relacionado al mismo para reconocerlo como oportunidad para el logro de objetivos en las organizaciones colaborativas.

Módulo 2: Comprender las técnicas básicas y los principios generales de la negociación a partir de la revisión de literatura especializada, con el fin de reconocer las principales vías para la resolución constructiva de conflictos.

Módulo 3: Reconocer las condiciones de contexto necesarias a partir de la revisión de casos, para que las técnicas de negociación permitan gestionar exitosamente el proceso de negociación.

Módulo 4: Aplicar técnicas de negociación a través de casos concretos para la resolución exitosa de conflictos.

2. LA MEDIACIÓN

Objetivo de la unidad: Comprender los principios básicos de la mediación para la resolución constructiva de conflicto.

Módulo 5: Reconocer principios, técnicas y objetivos propios de la mediación para relacionarlo con el proceso de resolución de conflicto en la organización.

Módulo 6: Reconocer diversas formas de resolución de conflicto para así reconocer la funcionalidad de la mediación en el mundo organizacional.

Módulo 7: Comprender los principios generales de mediación para identificar propuestas de solución en las organizaciones.

3. PLAN DE TRABAJO

Objetivo de la unidad: Preparar, de forma escalonada y progresiva, diferentes procedimientos de resolución de conflictos para el proceso de negociación exitosa en las organizaciones colaborativas.

Clase Presencial/Streaming: Plan de trabajo.

INFORMACIÓN GENERAL



MODALIDAD

- Semipresencial: Módulos online y algunas clases presenciales en la Universidad (cuando la autoridad sanitaria lo permita).
- Online: Estudia a tu ritmo de manera online desde el lugar que tú elijas.



FECHA DE INICIO

Agosto, 2021



HORARIO

Contenido disponible 24/7 en CANVAS



VALORES

Arancel Curso: \$430.000



DURACIÓN

2.5 meses, aproximadamente



REQUISITOS DE POSTULACIÓN

- Título profesional universitario o técnico.
- Completar ficha de inscripción.
- Copia de cédula de identidad o pasaporte.
- Enviar fotocopia de certificado de título y CV con experiencia laboral.
- **Extranjeros**: En caso de ser aceptados, deberán presentar el certificado de título profesional visado por el Consulado de Chile en el país de origen y por el Ministerio de Relaciones Exteriores en Chile (o apostillado).



LUGAR CLASES PRESENCIALES

Universidad de los Andes,
Mons. Álvaro del Portillo 12.455,
Las Condes.



PONDERACIÓN NOTA FINAL

- **Evaluaciones parciales**: 60%
- **Evaluación final**: 40%



REQUISITO DE APROBACIÓN

- **75%** de asistencia al curso
- Calificación final igual o superior a **4.0**

CURSO CONDUCENTE A DIPLOMADOS

Gestión de Personas	Gestión de Personas	Legislación Laboral	Negociación y Resolución de Conflictos	Desarrollo Organizacional y Gestión del Cambio
Liderazgo y Gestión de Personas	Liderazgo en la era digital	Coaching	Negociación y Resolución de Conflictos	Gestión del Talento




Universidad de
los Andes


FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS
Y EMPRESARIALES


UANDES
online


uandesonline.cl

INFORMACIÓN DE CONTACTO:

 (+569) 73857985

 contacto@uandesonline.cl

 @uandes_online

 /UANDESonline



UNIVERSIDAD ACREDITADA | 5 AÑOS

Hasta diciembre de 2022.
Gestión Institucional, Docencia de Pregrado,
Investigación, Vinculación con el Medio y Docencia
de Postgrado.

** Todos los cursos están certificados académicamente por la Universidad de los Andes e impartidos por UABlended. El orden de los cursos puede cambiar sin previo aviso. **La Universidad se reserva el derecho de no dictar el programa si no llega al número mínimo de alumnos.*