

MANEJO DEL CONFLICTO y NEGOCIACIÓN

OBJETIVOS:

Que los participantes:

- Diferencien los conceptos de conflicto, problema y negociación.
- Identifiquen los elementos clave que influyen en el proceso de negociación.
- Conozcan los diferentes estilos personales para abordar conflictos y administrar las negociaciones y puedan diferenciar cual aplicar según el estado de las variables intervinientes.
- Planifiquen el proceso de negociación utilizando herramientas estratégicas, personales y tácticas según el tipo de negociación.

DURACION:

La actividad se desarrollará en una jornada completa. Total: 8 hs.

CONTENIDOS TENTATIVOS:

- **Conflicto:** Conceptos fundamentales. Diferencia entre conflicto y problema. Fuentes generadoras de conflictos. Enfoques para abordar el conflicto: hacia los resultados y hacia las personas.
- **Negociación:** Definición – Estilos de influencia: dominante, altruista, retirada, compañerismo y negociación. Ventajas y desventajas de cada uno. Elementos fundamentales: Poder, espacio físico, información y tiempo.
- **Hacia una negociación efectiva:**
 - **Estrategia:** preparación para la definición de propósitos, estilo a aplicar, límites de las opciones y definir la mejor alternativa. La importancia de la información en la determinación de la estrategia.
 - **Las personas:** influencia de la emoción y la percepción en la negociación.
 - **Habilidades comunicacionales de un buen negociador.**
 - **Las tácticas:** métodos para lograr un mejor posicionamiento en la negociación y articular propuestas viables.
- **Estilos negociadores:** Competitivos y cooperativos: ventajas y desventajas de cada uno.

METODOLOGÍA:

El encuadre de la actividad bajo la modalidad “Taller” permitirá a los participantes una ejercitación continua de los temas abordados así como la identificación de sus estilos para la administración de los conflictos y del proceso de negociación.