



Programa del curso: GESTIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN PARA MANDOS MEDIOS Y ALTOS

Propósito del curso:

La gestión del liderazgo se enfoca no sólo en el cumplimiento de las funciones de un área; sino sobre todo en mantener un nivel apropiado de producción en lo que se hace, para obtener la consecución de los objetivos anuales.

El nivel de eficacia y eficiencia que en suma es la efectividad, se logra a través de la satisfacción de los intereses en las interacciones laborales de los miembros de un equipo de trabajo.

Objetivo general:

Entrenar y desarrollar capacidades en los líderes y lideresas participantes, en relación directa a los temas que constituyen la gestión y negociación del conflicto laboral.

Contenido temático:

- Cómo desarrollar el principio de estabilidad interior en el liderazgo, ante el conflicto.
- Cómo desarrollar las tres habilidades madre para tener una comunicación asertiva en la negociación.
- Cómo negociar con los 4 tipos de bullies, para crear un mejor clima organizacional y neutralizar los focos de contaminación.
- Cómo negociar los 5 niveles funcionales de un equipo, para crear unidades de mayor rendimiento de trabajo.
- Cómo aplicar un método de negociación exitoso que se pueda usar en casi todos los conflictos laborales.
- Cómo desarrollar la colaboración, para crear un buen clima de negociación entre los miembros departamentales.

Duración:

24 horas