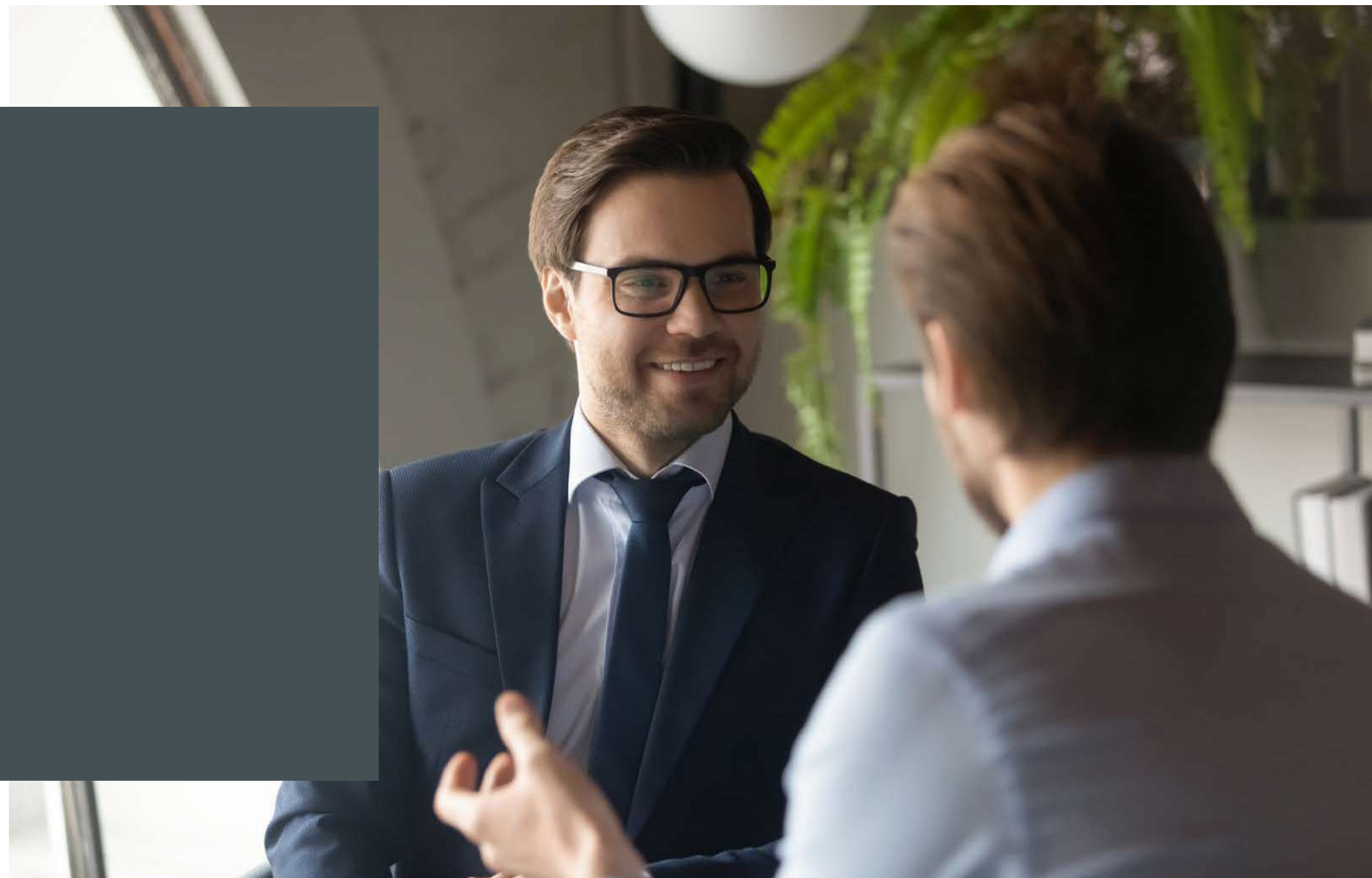


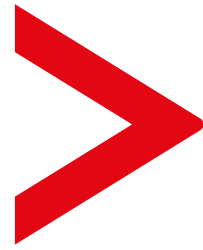
ADMISIÓN 2023

CURSO NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

POSTGRADOS Y EDUCACIÓN CONTINUA

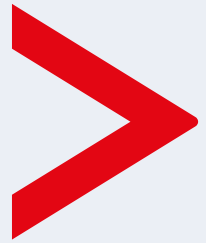


> IR POR MÁS



NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

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.

RAZONES PARA ESTUDIAR ESTE DIPLOMADO

1.

Saber cómo evitar conflictos siempre ha sido importante en las relaciones interpersonales, pero cada vez lo es más en el plano laboral.

2.

Si no se procede oportuna y adecuadamente a la solución de posibles conflictos, esto puede tener una repercusión negativa sobre los equipos de trabajo.

3.

Si los conflictos son bien conducidos facilitan la comunicación entre las personas, evitan fricciones innecesarias y promueven la responsabilidad.

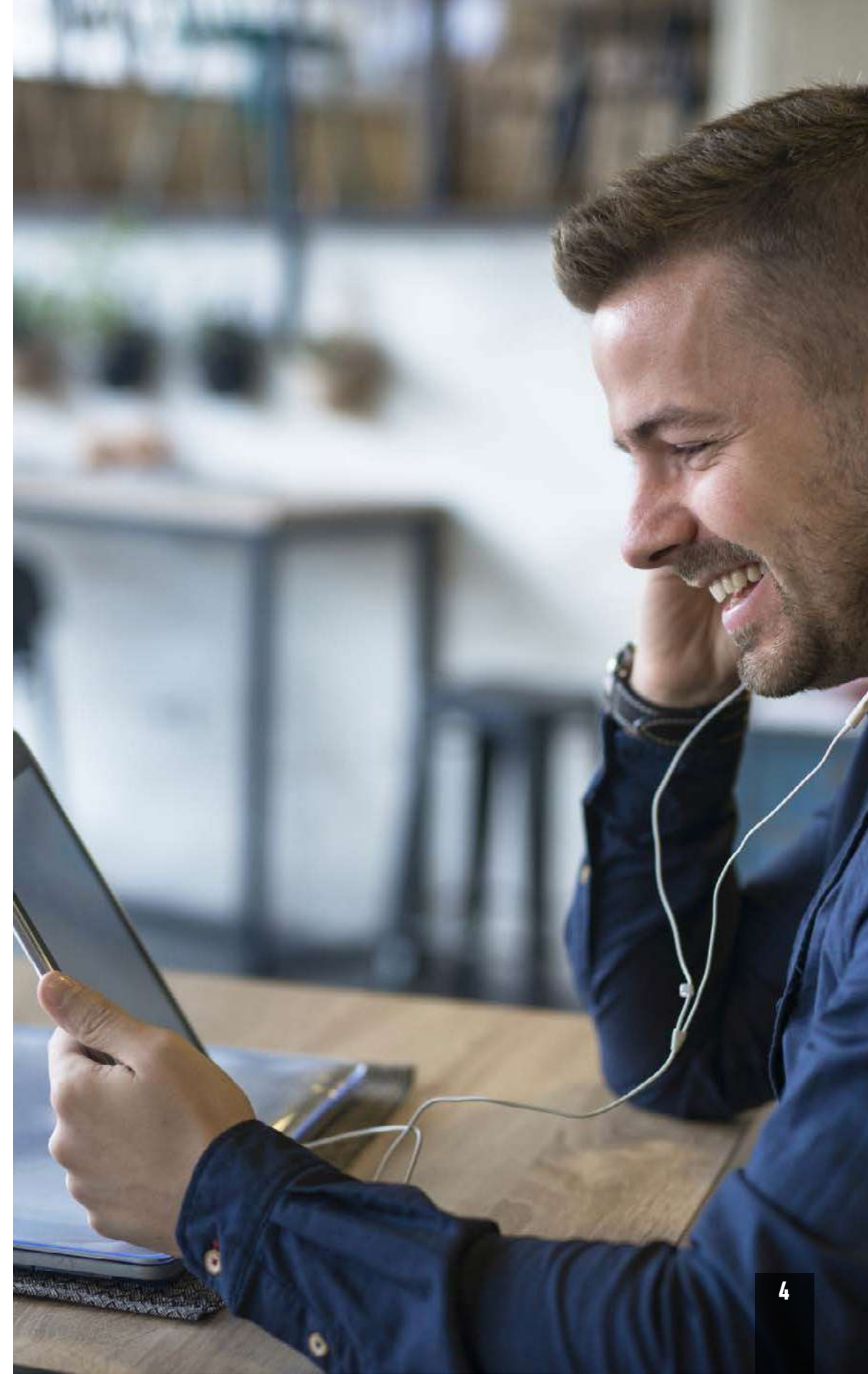
4.

Los conflictos pueden ser una oportunidad de cambio positivo al interior de empresas u organizaciones.

ESTUDIA A TU RITMO DESDE CUALQUIER LUGAR

Con nuestra metodología online y semipresencial podrás estudiar a tu ritmo y desde cualquier lugar. Independiente del diplomado que escojas, cada uno de ellos está compuesto por cuatro cursos. Cada curso está compuesto de siete módulos online asincrónicos en plataforma CANVAS, junto con una clase intermedia online sincrónica con el o la docente del curso y una clase final de medio día en la Universidad de los Andes o bien, online sincrónica.

DIPLOMADO





En la semana en que se publica el módulo cuatro de cada curso existe una sesión online sincrónica donde el o la docente hará un resumen de los tres primeros módulos, además de aclarar dudas y donde podrás compartir con tus compañeros. En la última clase presencial en la Universidad de Los Andes u online en vivo, podrás resolver tus dudas, compartir con tus compañeros y realizar alguna actividad que el o la docente indique, en caso de ser necesario.

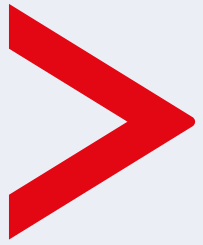
7 MÓDULOS ONLINE ASINCRÓNICOS + **1 SESIÓN ONLINE SINCRÓNICA** + **1 SESIÓN PRESENCIAL (MODALIDAD SEMIPRESENCIAL) O EN VIVO - ONLINE (MODALIDAD ONLINE)**

CURSO								
MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3	CLASE ONLINE SINCRÓNICA	MÓDULO 4	MÓDULO 5	MÓDULO 6	MÓDULO 7	CLASE FINAL

8 semanas = 91 horas

Acompañamiento del estudiante

En tu proceso educativo contarás con un Tutor(a) y un Coordinador(a) de Servicios. El Tutor(a) responderá dudas sobre el contenido del curso, mientras que el Coordinador(a) de Servicios, responderá dudas que no sean de contenido, realizando acompañamiento y seguimiento de tu avance.



¿QUÉ SIGNIFICA EL ESTUDIO ONLINE ASINCRÓNICO Y SINCRÓNICO?

El estudio **online asincrónico** es un método de educación a distancia que te permite completar tus actividades de aprendizaje que no requiere conexión en tiempo real. Puedes completar tus actividades en tu propio tiempo, sin tener que sincronizar tu agenda con los demás estudiantes. Esto permite que te autorregules y controles el ritmo de tus estudios, tiempo y espacio. Te entregamos todas las herramientas necesarias y acompañamiento para que desarrolles tu aprendizaje al máximo.

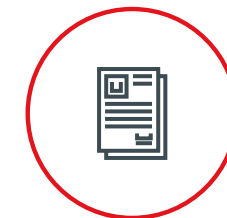
El estudio **online sincrónico** es una modalidad en la que interactúas en tiempo real con el profesor y tus compañeros. Este tipo de modalidad la podrás utilizar en las clases intermedia y final de cada curso, en caso de que no puedas asistir a dichas clases, estas quedarán en la plataforma para su posterior utilización de manera asincrónica.



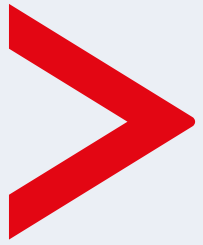
**CONTENIDO
ACTUALIZADO**
CON LOS MEJORES
DOCENTES



**ACTIVIDADES Y
FOROS**



**MATERIAL
DESCARGABLE**
DE CONTENIDOS



VENTAJAS DE CANVAS

CANVAS ofrece una variedad de herramientas y características que te ayudarán a completar con éxito el curso, entre ellas, tiene la capacidad de agregar contenido multimedia como imágenes, videos y presentaciones. Esto te permite mantener el interés y compromiso con los contenidos.

Así mismo, proporciona herramientas de colaboración como foros, grupos, mensajería instantánea y comentarios,

para ayudarte a trabajar junto a tus compañeros y compañeras de forma más eficiente.

Algunas de las universidades más prestigiosas del mundo que utilizan CANVAS son el MIT, la Universidad de Harvard, la Universidad de Stanford, la Universidad de Oxford y la Universidad de Cambridge, entre otras.



IMÁGENES



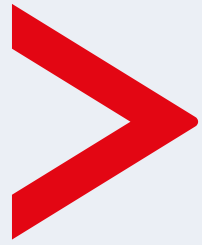
TEXTOS



VIDEOS



MATERIAL
DESCARGABLE



CONTENIDO DEL CURSO

MÓDULO 1

El conflicto y la negociación

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

Lecciones del módulo

- El conflicto y sus definiciones
- Clasificación de los conflictos
- Principales modelos de conflicto
- Teoría de juegos
- Diálogo democrático
- Etapas de un proceso de diálogo democrático
- La negociación
- Importancia y principios de la negociación
- El proceso de negociación

MÓDULO 2

Tipos de negociación y sus distintos escenarios

Reconocer la implicancia de los distintos escenarios de conflicto para el empleo de las diversas técnicas de negociación.

Lecciones del módulo

- Tipos de negociación
- Negociación competitiva
- Negociación colaborativa
- Criterios para elegir el tipo de negociación más apropiado
- Emplazamiento de la negociación

MÓDULO 3

Estrategias de negociación

Identificar conceptos fundamentales y distintas estrategias para responder de forma efectiva en un proceso de negociación

Lecciones del módulo

- Preparando una negociación
- Estrategias de negociación
- 7 elementos clave en una negociación
- Paradigma colaborativo

MÓDULO 4

Tácticas de negociación

Identificar tácticas estratégicas que permitan alcanzar de forma efectiva acuerdos en el proceso de la negociación.

Lecciones del módulo

- Introducción a las tácticas de negociación
- Tácticas de guerra psicológica
- Tácticas genéricas aplicadas al ámbito de la negociación
- Tácticas polivalentes
- Tácticas defensivas
- Recomendaciones antes de iniciar una negociación
- Ejercicio y análisis de caso: Caso del Minero

MÓDULO 5

La mediación, sus dimensiones y técnicas

Reconocer las dimensiones de la mediación como forma de resolución de conflictos. Asimismo, identificarás las características del mediador para reconocer las diferentes tácticas a ejecutar en el proceso de mediación.

Lecciones del módulo

- La mediación
- Dimensiones y etapas de la mediación
- Los principios de la mediación
- Enfoques de la mediación
- Condiciones para la negociación y la mediación
- Roles del mediador
- Técnicas de mediación

MÓDULO 6

Ámbitos de aplicación de la mediación

Identificar los principales ámbitos de intervención de la mediación para reconocer su aplicación práctica.

Lecciones del módulo

- Ejercicio de mediación: caso del bibliotecario
- Mediación y sus diferentes ámbitos
- Mediación educativa
- Mediación en las organizaciones
- Mediación en la comunidad
- Mediación social e intercultural

MÓDULO 7

Liderazgo, negociación a las que se enfrenta un líder y cómo resolver conflictos

Podrás identificar aspectos fundamentales del liderazgo, las habilidades y funciones básicas, enfocados en el dominio de la comunicación y las relaciones, centradas en la negociación, con el propósito de solventar de forma colaborativa los diversos conflictos.

Lecciones del módulo

- Características y habilidades de un liderazgo estratégico
- Negociación como habilidad clave para el liderazgo
- Liderazgo e inteligencia emocional
- Ejercicio de autoevaluación: estilos de liderazgo

Sesión Presencial/Streaming

Sesión final con el profesor del curso, donde se abordarán los contenidos más importantes del curso y su aplicación.

> CURSO CONDUCENTE A DIPLOMADOS

DIPLOMADO EN LIDERAZGO Y GESTIÓN DEL TALENTO

Gestión del Talento

Coaching

Negociación y
Resolución de
Conflictos

Liderazgo en la
era digital

DIPLOMADO EN HABILIDADES COMERCIALES

Negociación y
Resolución de
Conflictos

Gestión comercial
y ventas

Comunicación
Efectiva

Liderazgo en la era
digital

DIPLOMADO EN GESTIÓN DE PERSONAS

Gestión de personas

Legislación Laboral

Negociación y
Resolución de
Conflictos

Desarrollo
organizacional y
gestión del cambio

DIPLOMADO EN GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

Negociación y
Resolución de
Conflictos

Gestión de equipos
de alto rendimiento

Gestión de
Personas

Gestión Comercial
y Ventas



PROCESO DE POSTULACIÓN

1. Cumplir requisitos

- Copia de cédula de identidad o pasaporte.
- CV con experiencia laboral.
- Título profesional o técnico.
- **Extranjeros:** 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).

2. Completar formulario de inscripción

Adjuntando los documentos requeridos

3. Revisión de antecedentes

4. Contar con un dispositivo y conexión a internet para acceder a tus cursos

5. Bienvenida de equipo uandes online

INFORMACIÓN GENERAL



**ARANCEL
CURSO**
UF14



**ARANCEL
DIPLOMADO**
UF52



CÓDIGO SENCE
1238020596



MEDIOS DE PAGO
WEBPAY, Transferencia
Cheque, OC Empresa,
Entre Otros



**DURACIÓN
CURSO**
1 bimestres
(2.5 meses aprox)



**HORAS DE
ESTUDIO CURSO**
91 horas



HORARIO
Contenido disponible
24/7 en CANVAS



**REQUISITO DE
APROBACIÓN**
75% de asistencia
Calificación final igual
o superior a 4.0



**PONDERACIÓN
NOTA FINAL**
Parciales 60%
Final 40%

*Todos los programas están certificados académicamente por la Universidad de los Andes e impartidos por UA Blended. 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 estudiantes.*



INSCRÍBETE AQUÍ

UANDES
online



Universidad de
los Andes

FACULTAD DE
**CIENCIAS ECONÓMICAS
Y EMPRESARIALES**

INFORMACIÓN DE CONTACTO:

  **(+569) 7385 7985**

 **contacto@uandesonline.cl**

 **@uandes_online**

 **/UANDESonline**

 **/company/UANDESonline**



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
ACREDITADA EN TODAS LAS ÁREAS
NIVEL DE EXCELENCIA | 6 AÑOS

Gestión Institucional, Docencia de Pregrado, Investigación,
Vinculación con el Medio y Docencia de Postgrado.
Hasta diciembre de 2028.

uandesonline.cl



> IR POR MÁS