

ADMISIÓN 2024

CURSO NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

POSTGRADOS Y EDUCACIÓN CONTINUA



> IR POR MÁS



La Universidad de los Andes fue fundada en 1989, en Santiago de Chile, por un grupo de académicos y profesionales que quisieron dar inicio a un nuevo proyecto educativo, basado en el cultivo de un saber superior, la educación integral de los alumnos, la difusión del conocimiento a la sociedad y la vocación de permanencia en el tiempo. Está acreditada por 6 años, forma parte del CRUCH (Consejo de Rectores de Universidades Chilenas) desde 2019. En 2018 la UANDES se convirtió en la primera universidad chilena en implementar el prestigioso sistema de gestión de aprendizaje CANVAS.

La Universidad cuenta con **9 Facultades**, **29 carreras de pregrado**, más de **8.900 alumnos de pregrado**, más de **2.100 estudiantes de postgrado**, más de **1.400 académicos** y tiene más de **400 programas de Educación Continua**.

Además de un proyecto institucional sólido que abarca el propósito de la Universidad: Formación Académica, Investigación, Innovación, Extensión y Vinculación con el Medio.



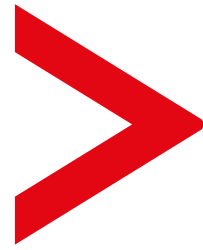
DOCENTES DE EXCELENCIA

DESARROLLAMOS
CONTENIDOS CON **LOS
MEJORES ACADÉMICOS**

Cada uno de los académicos de la Universidad de los Andes es especialista en sus temáticas, con amplia experiencia en el mundo empresarial y académico. Formados en las mejores universidades de Chile y el mundo, con una visión global, diversa y completa del mundo de los negocios.

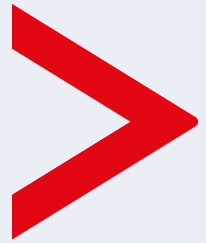
El 75% de los profesores cuenta con grado académico superior (Doctorados, Magísteres y especialidades médicas y odontológicas).

Los contenidos desarrollados están actualizados e incluyen casos con ejemplos reales conocidos a nivel nacional e internacional, que permiten crear y desarrollar criterios de negocios.



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

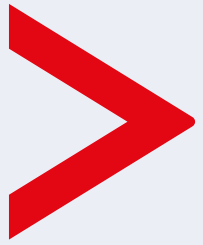
Con nuestra metodología online y semipresencial podrás estudiar a tu ritmo y desde cualquier lugar. Independiente del curso que escojas. Cada uno de ellos está compuesto de siete módulos online asincrónicos en plataforma CANVAS, junto con una clase intermedia online sincrónica con el o la docente del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





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.





¿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.

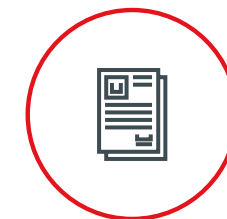
El estudio **online sincrónico** es una modalidad en la que interactúas en tiempo real con el profesor y tus compañeros. Este tipo de modalidad la podrás utilizar en las clases intermedia y final de cada curso, en caso de que no puedas asistir a dichas clases, estas quedarán en la plataforma para su 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 programa, entre ellas, tiene la capacidad de agregar contenido multimedia como imágenes, videos y presentaciones. Esto te permite un aprendizaje dinámico y comprometido con los contenidos.

Así mismo, proporciona herramientas de colaboración como foros, grupos, mensajería instantánea y comentarios, para ayudarte a trabajar junto a tus

compañeros 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.



MATERIAL
MULTIMEDIA



IMÁGENES



TEXTOS

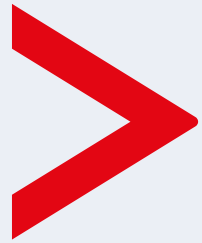


MATERIAL
DESCARGABLE



UNIVERSITY OF
CAMBRIDGE





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

Al realizar este curso y aprobar, puedes convalidarlo y optar por cualquiera de los siguientes 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

> CERTIFICACIÓN

Todos los alumnos que cumplan con los requisitos académicos de la Universidad de los Andes y aprueben satisfactoriamente su plan de estudios recibirán la certificación de la Universidad de los Andes.

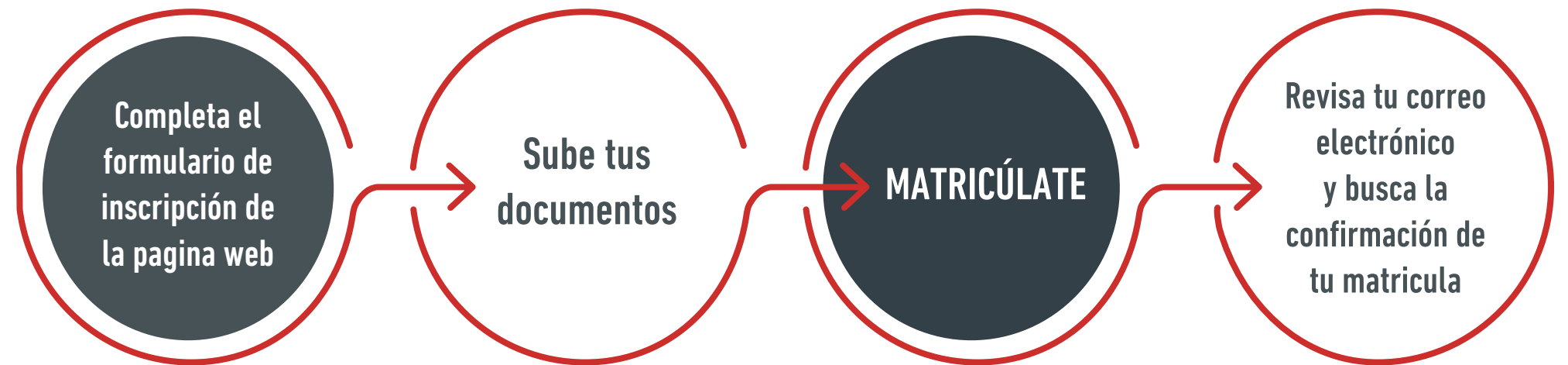
La certificación es digital con firma electrónica.

Verificado y Firmado por	Certificados
ACEPTA	UANDES
- N° Documento: Este documento es una representación de un documento original en formato electrónico. Para verificar el estado actual del documento, verifíquelo en https://5.dec.cl	
Los certificados de Acepta cumplen con los estándares internacionales para firma electrónica, lo que no implica que sean compatibles con todos los software de visualización, no afectando ello en caso alguno la validez de la firma	
 Firma Avanzada	Firmante: Institución - Rol: UANDES - SecretariaGeneral Fecha de Firma: Auditoría Auténtica: Operador:
	 Pilar Ureta Lyon Secretaria General
	





¿COMO POSTULAR?



¿QUE DOCUMENTOS NECESITAS?

- Título profesional o técnico.
- Curriculum Vitae.
- Cédula de identidad vigente (por ambos lados) o pasaporte vigente en el caso de ser extranjero.

INFORMACIÓN GENERAL



ARANCEL DIPLOMADO

UF 14



ALTA COBERTURA SENCE



HORAS DE ESTUDIO CURSO

91 horas



HORARIO

Contenido disponible
24/7 en CANVAS



MEDIOS DE PAGO

WEBPAY
Transferencia, Cheque,
OC Empresa,
PayPal, entre otros



DURACIÓN CURSO

1 bimestres
(2.5 meses aprox)

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 alumnos.**



INSCRÍBETE AQUÍ

INFORMACIÓN DE CONTACTO:

  **(+569) 7385 7985**
 **contacto@uandesonline.cl**



@uandes_online
/UANDESONline



/company/UANDESONline
/@uandesonline

