

PROPUESTA FORMATIVA					
MÓDULO	GESTIÓN DE CONFLICTOS, NEGOCIACIÓN Y TOMA DE DECISIONES				
LUGAR		HORARIO			
PONENTES					
Nº MÓDULO	9	HORAS/MÓDULO	4 Horas	Nº HORAS	4 Horas
OBJETIVO MÓDULO					
<p><i>El objetivo de este módulo es ser capaz de localizar posibles conflictos en el ámbito profesional y desarrollar las herramientas para poder gestionarlo mediante una negociación efectiva entre las partes y ser capaz de resolverlo tomando las decisiones adecuadas que estén en consonancia con nuestra visión y que generen valor.</i></p>					
COMPETENCIAS QUE SE TRABAJAN					
<p><i>Comunicación, Ganar-Ganar, Responsabilidad, urgencia, visión, interpretación, Enrolamiento, compromiso, empatía, integridad, gestión de las relaciones, comunicación eficaz, resiliencia, gestión del cambio, feedback, transformación, creatividad, simpatía.</i></p>					

PSINOSIS MOD	GESTIÓN DE CONFLICTOS, NEGOCIACIÓN Y TOMA DE DECISIONES
<p><i>¿Sabes abordar un conflicto? ¿Eres capaz de utilizar tus habilidades para negociar estando en consonancia con tus valores y tu visión? ¿Consideras que la toma de decisiones debe estar exclusivamente enfocada al objetivo final? ¿Cómo evitar los errores más frecuentes en la toma de decisiones?</i></p> <p><i>La identificación de los conflictos profesionales no es una tarea sencilla. Si a esto le sumamos la cantidad de factores que influyen para resolverlos en una negociación, podemos encontrarnos en un laberinto con una difícil salida.</i></p> <p><i>En este módulo trabajaremos habilidades sociales tales como técnicas de persuasión y comunicación eficaz, así como la capacidad de negociar y de resolver conflictos.</i></p> <p><i>Veremos los factores que favorecen la resolución del conflicto, la colaboración, la cooperación y cómo ser capaces de trabajar con los demás en la consecución de una meta común.</i></p> <p><i>Veremos cómo tomar decisiones eficaces enfocadas al objetivo y a la visión de la empresa, pero que además vaya en consonancia con los valores de ésta.</i></p>	