

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



curso de especialización

Estrategias de Negociación y Resolución de Conflictos

Área: Habilidades Blandas

Inicio
12.02.26



**Clases en vivo
a distancia**

Virtual en vivo



Horario

Jueves
18:30 a 22:30



Inversión

S/ 1,500*

*Pregunta por nuestros descuentos y consulte por los términos y condiciones con nuestros asesores de venta.

ACERCA DEL CURSO



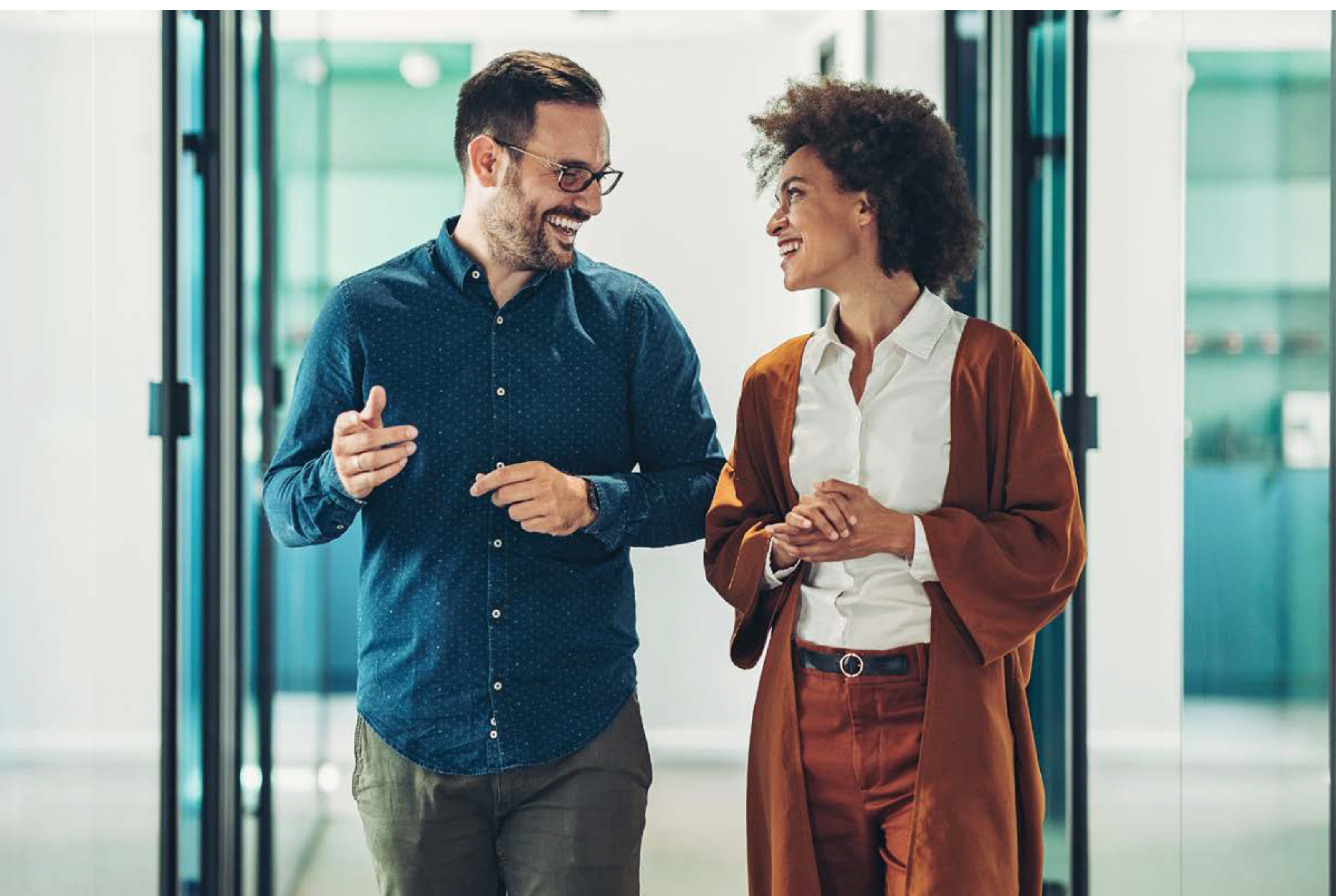
TEMARIO



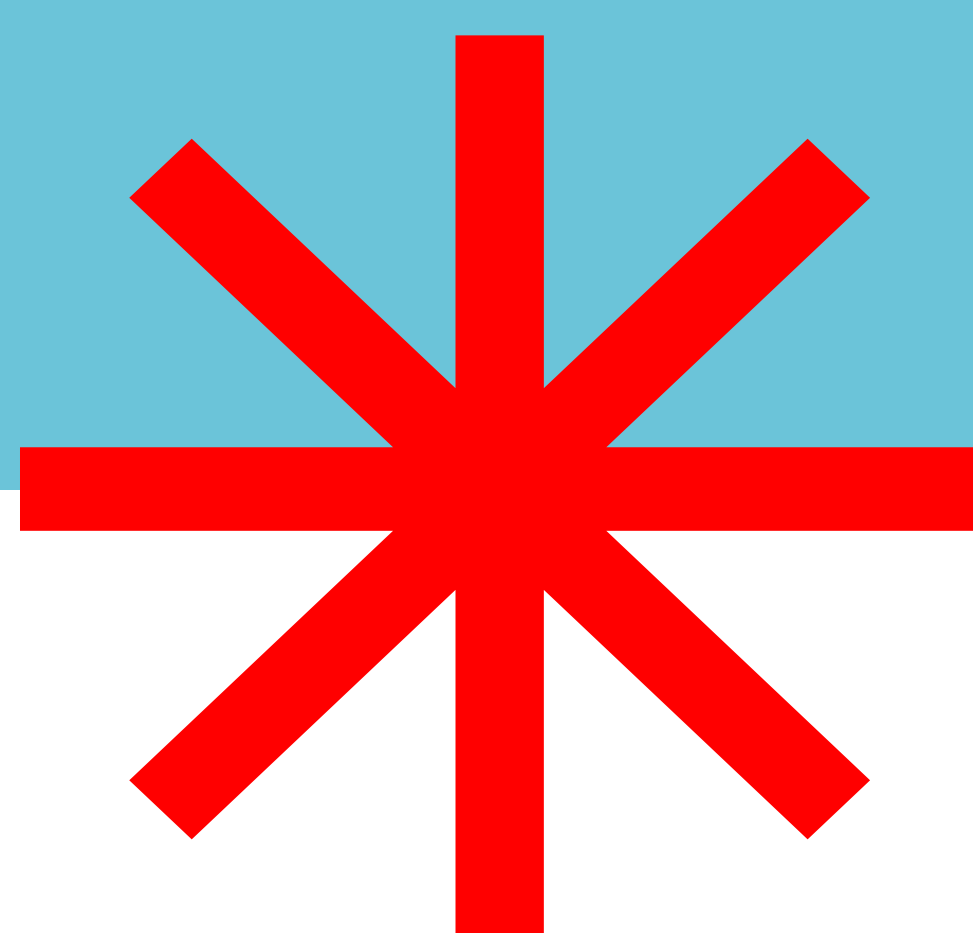
DOCENTE



CONTÁCTANOS



> Fortalece tu capacidad de negociación en base a principios y conocimientos prácticos que refuerzan la intuición o habilidad negociadora, y aprende cómo manejar conflictos tanto laborales como personales.



ACERCA DEL CURSO



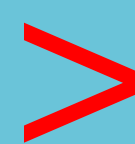
TEMARIO



DOCENTE



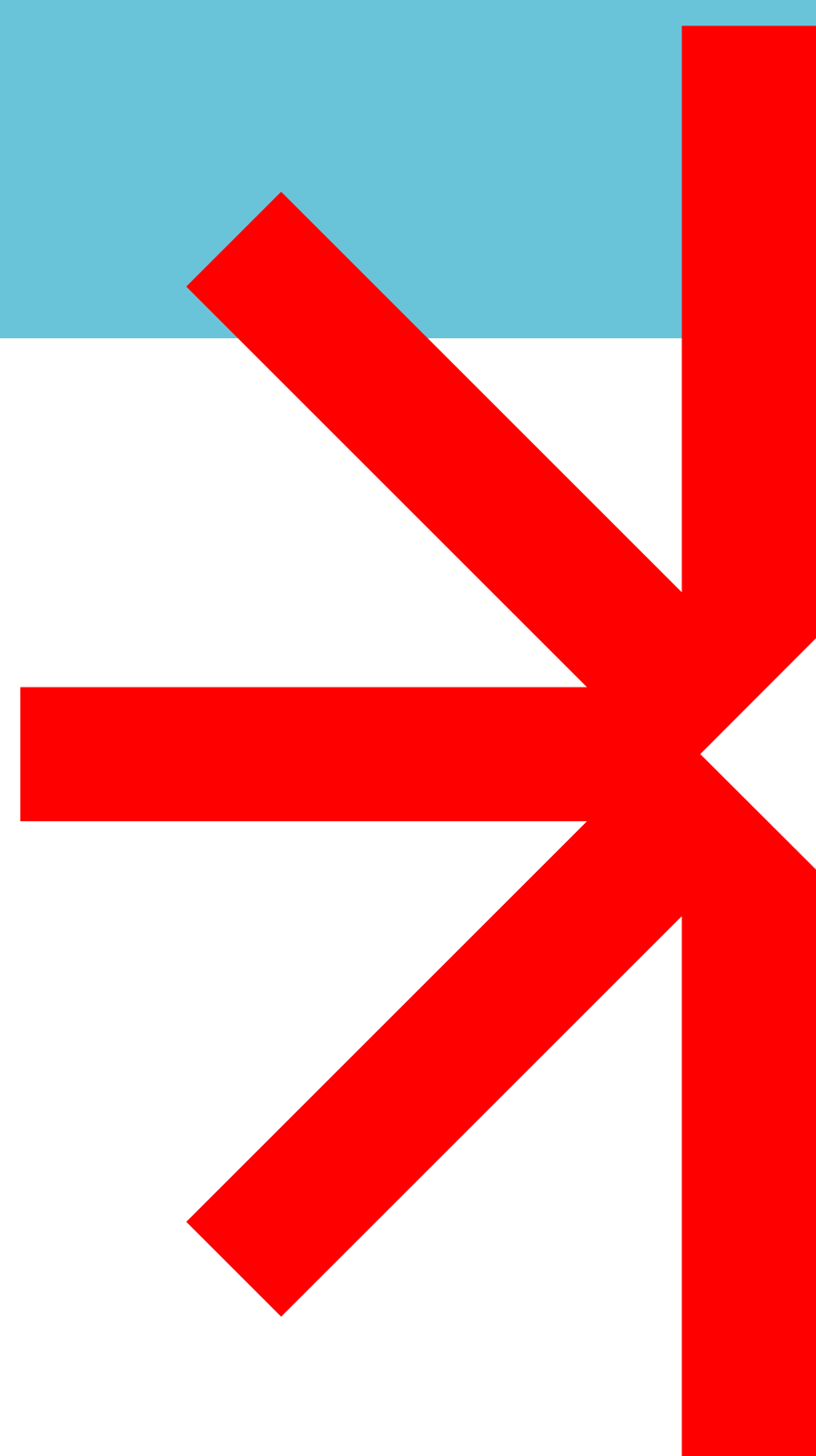
CONTÁCTANOS



CARLOS THAIS*

Docente

Máster Executive en Gestión del Conocimiento de la Escuela de Negocio EOI (España). Actualmente, es Gerente General del ATP Innovation Center.



ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



Temario**

Módulo 1

- Diferencias entre problema, conflicto y crisis
- Construcción social de la realidad
- Debilidades de la percepción
- Escalamiento entre Problema, Conflicto y Crisis
- Proceso de toma de decisiones - los 4 constructos básicos de pensamiento: YO, TU, Instinto Destructivo e Instinto de Vida
- Sesgos cognitivos: Modelos mentales que generan los conflictos

Módulo 2

- La influencia del medio
- El proceso comunicacional y la comunicación persuasiva como soporte de la negociación
- Diálogo y Discusión Experta
La estrategia
- La Negociación, definición, bases, aplicación
- CPS Metodología de solución de problemas
- Cultura Organizacional
- Metodologías para enfrentar los conflictos

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



Contáctanos

Teléfono: 419 2800
(opción 3)

Av. Cádiz 446 - 450
San Isidro

Escríbenos:
sandra.hidalgo@upc.pe
913 027 654

