

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



DOCENTE



CONTÁCTANOS



## curso de especialización

# Estrategias de Negociación y Resolución de Conflictos

Área: Habilidades Blandas

**Inicio**  
**10.04.26**



**Clases en vivo a distancia**

Virtual en vivo



**Horario**

**Viernes**  
18:30 a 22:30



**Inversión**

S/ 1,500\*

ACERCA DEL CURSO



TEMARIO



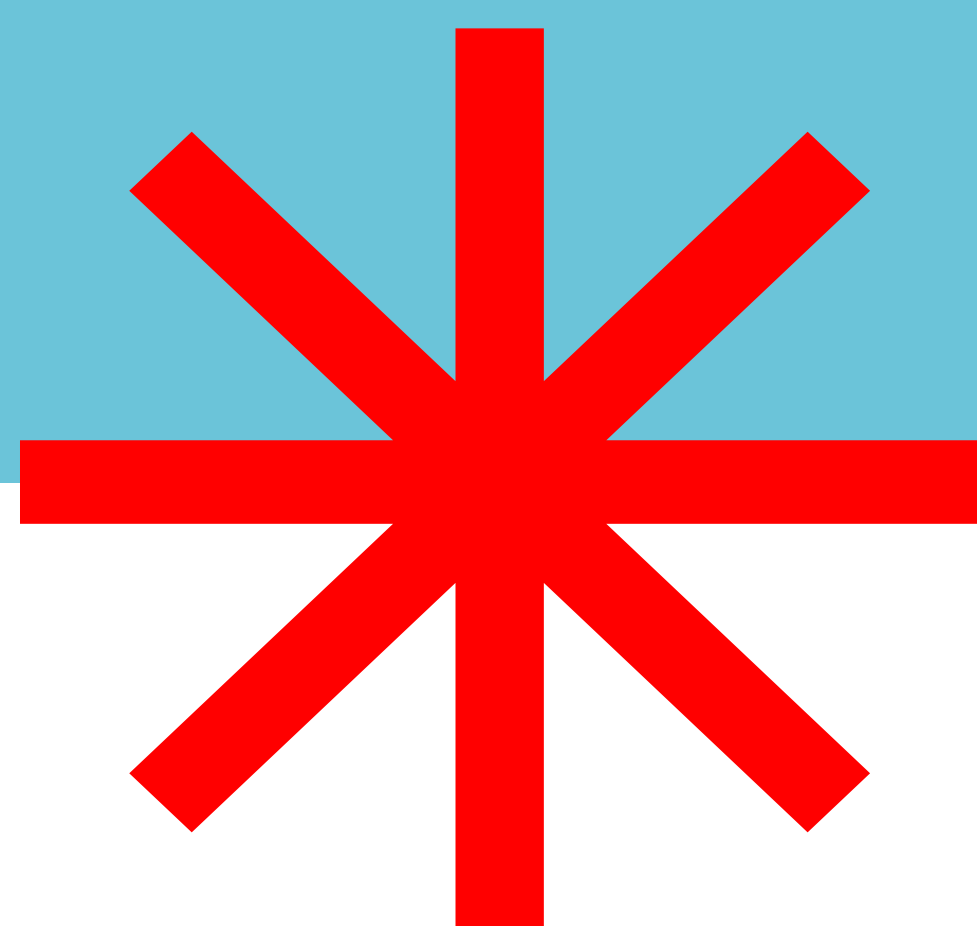
DOCENTE



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

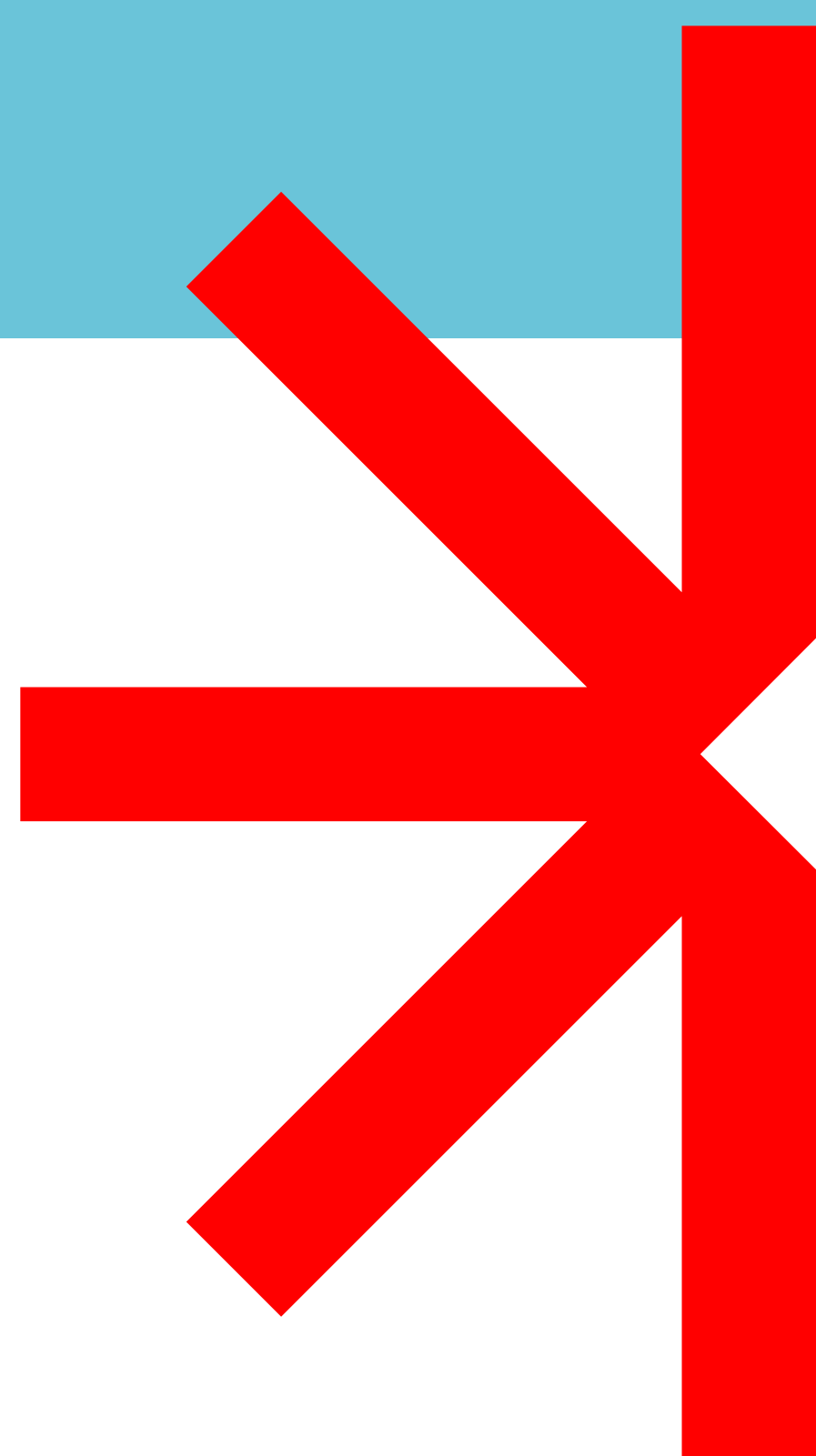


CONTÁCTANOS



**> 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:  
jordy.ramos@upc.pe  
913 027 654

