

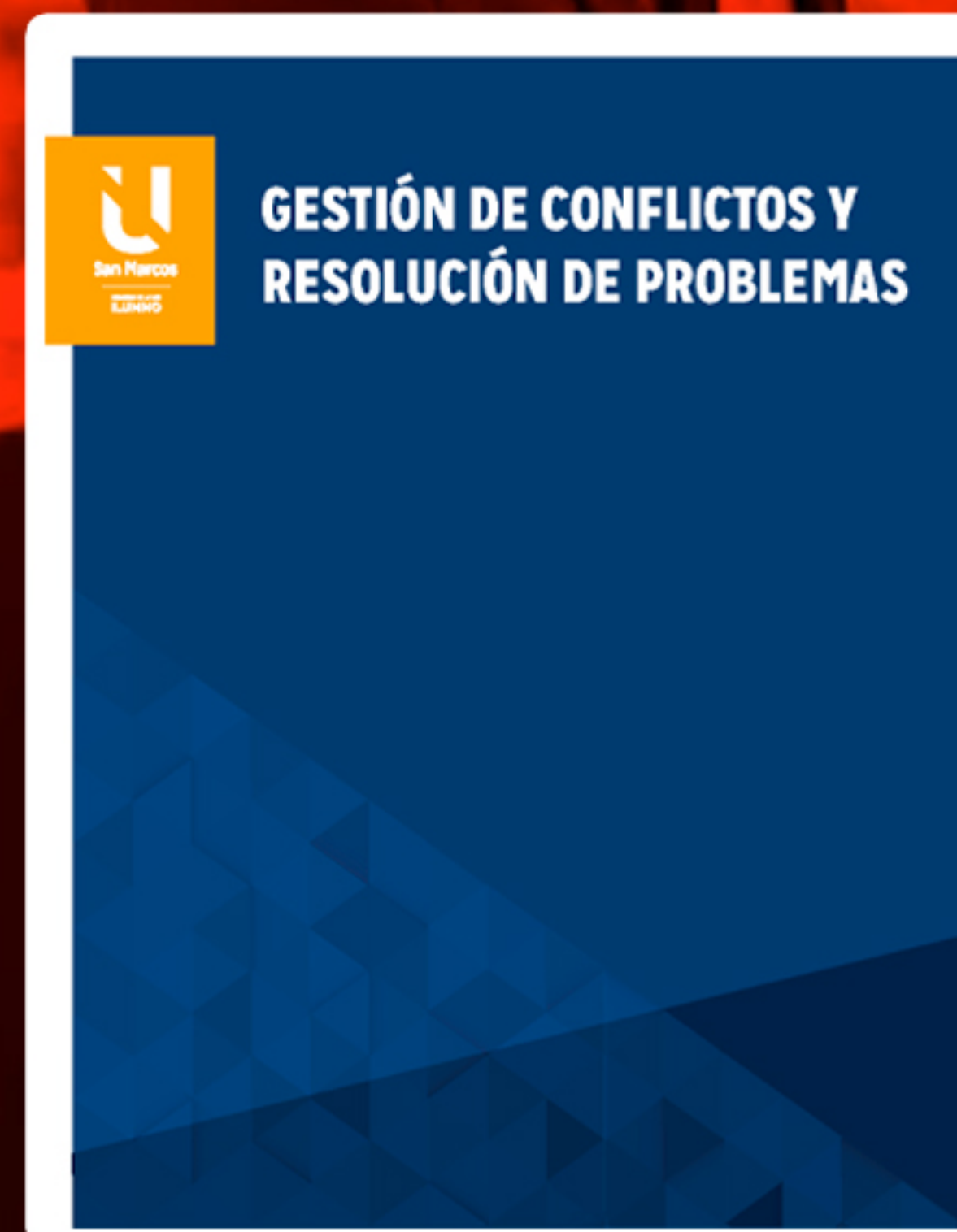


TARGET
CONSULTING
SOLUTIONS

TALLER

GESTIÓN EFECTIVA DEL CONFLICTO: ESTRATEGIAS PARA LA RESOLUCIÓN Y NEGOCIACIÓN

8 Hrs



DIRIGIDO A:

Gerentes Departamentales.
Gerentes de operaciones.
Supervisores, Ingenieros, técnicos de área.
Personal administrativo en general.
Catedráticos, maestros, asistentes.
Jefes de área de dependencias gubernamentales.
Emprendedores de PYMES.

POWER BY: www.innarvi.com



TARGET CONSULTING SOLUTIONS

TALLER

GESTIÓN EFECTIVA DEL CONFLICTO: ESTRATEGIAS PARA LA RESOLUCIÓN Y NEGOCIACIÓN



POWER BY: www.innarvi.com

INFORMACIÓN DEL TALLER

Propósito:

El propósito del curso de Manejo de Conflictos es proporcionar a los participantes las habilidades necesarias para gestionar conflictos de manera efectiva en equipos de trabajo, desarrollando estrategias de negociación y comunicación que promuevan la colaboración y mejoren el clima laboral.

Objetivo:

Al finalizar el curso, los participantes comprenderán las dinámicas y efectos del conflicto en los equipos de trabajo, aplicando técnicas de manejo emocional, comunicación asertiva y negociación. Estarán capacitados para abordar situaciones de conflicto con confianza, mejorando la cohesión y productividad del equipo.

Semblanza:

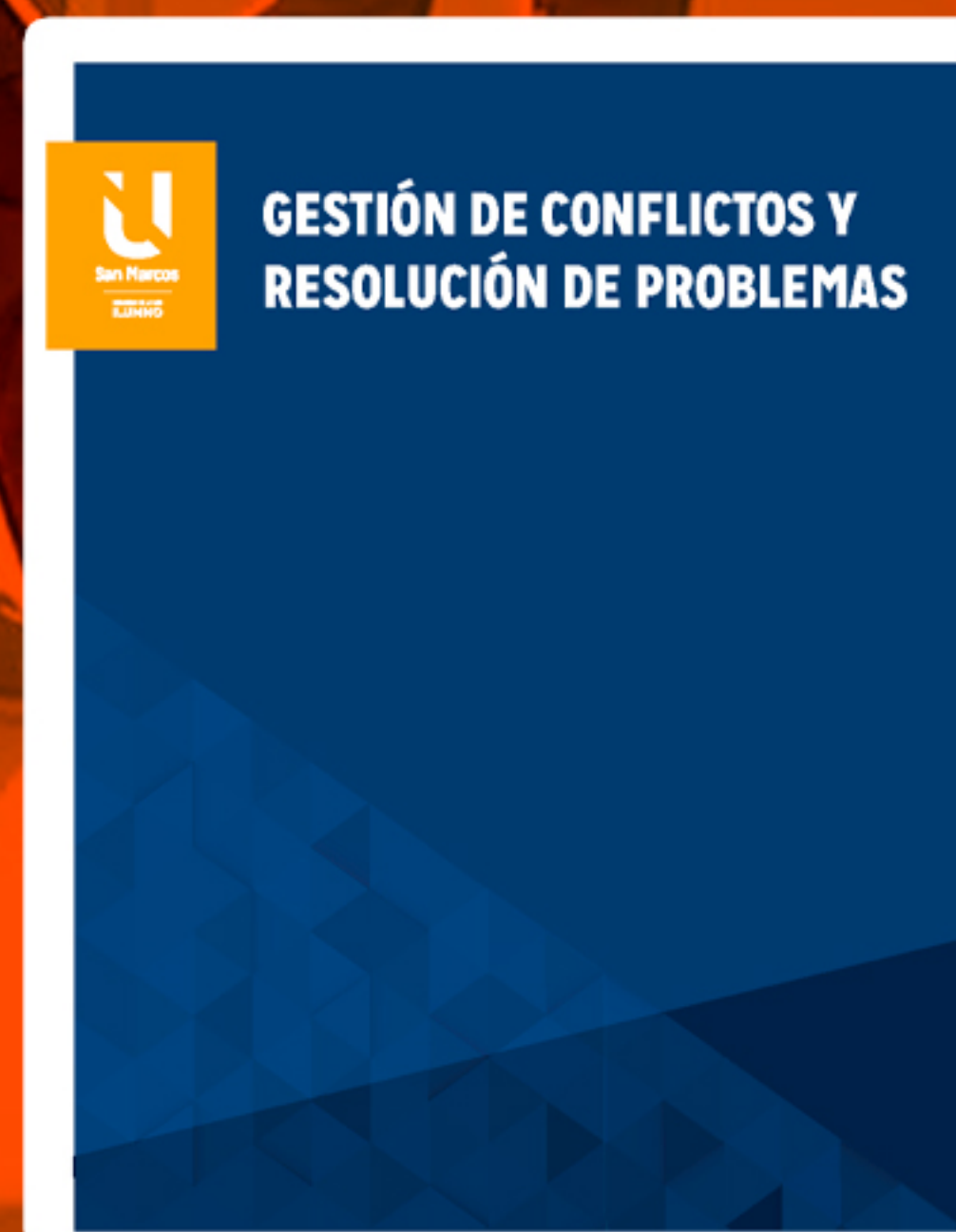
Este curso está dirigido a empleados, líderes y supervisores que deseen profundizar en el manejo de conflictos dentro de sus equipos de trabajo. A través de una combinación de teoría, ejercicios prácticos y simulaciones, los participantes desarrollarán habilidades clave para negociar y resolver conflictos de manera efectiva. El programa incluye herramientas para el manejo emocional y la comunicación en situaciones complejas, adaptándose a las necesidades del entorno laboral.



TARGET CONSULTING SOLUTIONS

TALLER

GESTIÓN EFECTIVA DEL CONFLICTO: ESTRATEGIAS PARA LA RESOLUCIÓN Y NEGOCIACIÓN



POWER BY: www.innarvi.com

INFORMACIÓN DEL TALLER

1.-Fundamentos del conflicto

- 1.-Factores que generan conflictos en el trabajo.
- 2.-Tipos de conflictos en equipos de trabajo.

2.-Manejo de emociones en conflictos

- 1.-Identificación de emociones en situaciones de tensión.
- 2.-Control del estrés y autorregulación emocional.

3.-Comunicación efectiva en la resolución de conflictos

- 1.-Técnicas de comunicación asertiva.
- 2.-El poder de la escucha activa y la empatía.
- 3.-Manejo de conversaciones difíciles.

4.-Estrategias y técnicas de negociación

- 1.-Principios básicos de negociación.
- 2.-Estrategias de negociación ganar-ganar.
- 3.-Cómo abordar conflictos en equipos de trabajo.

5.-Casos prácticos y dinámicas

- 1.-Simulación de situaciones reales.
- 2.-Resolución de casos en equipos.

6.-Cierre y Compromiso Personal.

- 1.-Reflexión grupal: "¿Qué me llevo del curso?"
- 2.-Evaluación y retroalimentación.

7.-Entrega de Diplomas