

Técnicas de negociación y mediación

Objetivos

- **Conocer y practicar** los diferentes estilos de gestión de situaciones conflictivas.
- **Adquirir conocimientos** teóricos y prácticos sobre la estrategia en procesos negociadores.
- **Aprender** cómo se llevan a cabo negociaciones colaborativas.
- **Adquirir las herramientas básicas** para llevar a cabo procesos de mediación.



Programa

1. Principios de conflictología

Definición, clasificaciones y fases de los conflictos.

Los conceptos de Posición e Intereses.

2. Estilos de afrontamiento del conflicto

3. Modelo situacional de influencia

Conocer y reconocer comportamientos lingüísticos y actitudinales a utilizar durante la negociación.

4. Técnicas de negociación

La preparación personal, de la estrategia y de la táctica.

5. El proceso de mediación

Axiomas y características del proceso de mediación.

Los roles, las habilidades y las actitudes clave del/de la mediador/a.

Tipos de sesiones en el proceso de mediación.

Fases, bloqueos y manipulación del proceso de mediación.

6. Conclusiones



Duración: **15 horas**