

NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN
DE CONFLICTOS

AULA VIRTUAL
(96 horas)

Objetivo:

- Brindar un conocimiento óptimo sobre las herramientas y metodologías de gestión efectiva para la resolución de conflictos a través de las etapas que conforman un conflicto.

Dirigido a:

- Abogados, contadores, ingenieros, psicólogos, médicos y cualquier persona que por su ejercicio profesional pueda estar involucrado en un conflicto con clientes, proveedores, personal, autoridades.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - **Diploma Digital UVM con validez curricular y tecnología Blockchain con código QR y de verificación.**

¿Por qué UVM?

60 años de experiencia académica, más de 150 programas educativos y más de 180 programas de excelencia a nivel nacional.

Adquieres conocimientos y habilidades esenciales aplicables de manera inmediata a tu actividad profesional.

Los profesores que imparten las Certificaciones y Diplomados siguen un modelo de enseñanza con ejemplos reales, pues cada uno de ellos es experto y reconocido en su campo.

Flexibilidad educativa que te permite estudiar a tu ritmo, a cualquier hora y en cualquier lugar.

Los Diplomados y Certificaciones de UVM enriquecen tu CV y te posicionan como el mejor candidato.

Al estudiar el programa podrás:

Reconocer el origen del conflicto a través de las etapas que lo componen.



Desarrollarás el análisis y toma de decisiones para avance de negociaciones.



MÓDULOS

01 Conceptos generales aplicables a los Mecanismos Alternos de Solución de Conflictos.

1. Conflicto. Aproximaciones contemporáneas
2. Estudios para la paz
 - a. Paz negativa, paz positiva, paz neutra
 - b. Violencia
 - c. Cultura de paz y Noviolencia
3. Derechos Humanos
 - a. Dignidad Humana y Libre Autodeterminación
 - b. Género
 - c. Niños, niñas, adolescentes
 - d. Adultos mayores
 - e. Otros grupos de protección reforzada.

02 Enfoques contemporáneos del Conflicto.

1. Naturaleza del conflicto
2. Connotación positiva del conflicto.
3. Niveles de conflicto
 - a. Intrapersonal
 - b. Interpersonal
 - c. Familiar o sistémico
 - d. Comunitario
 - e. Internacional
4. Dinámica de los conflictos

03 Mecanismos Alternos de Solución de Conflictos.

1. Negociación
2. Mediación
3. Conciliación
4. Arbitraje
5. La recepción del derecho mexicano de los Mecanismos Alternos de Solución de Conflictos
 - a. Ámbito Constitucional
 - b. Ámbito Legal
 - i. Laboral
 - ii. Consumo
 - iii. Servicios financieros
 - iv. Servicios de salud
 - v. Fiscal
 - vi. Administrativo.

MÓDULOS

04 Negociación efectiva bajo el Modelo Harvard.

1. Negociación blanda y negociación dura
2. Negociación efectiva. Escuela de Harvard
 - a. Posiciones e intereses
 - b. Metodología Harvard
 - c. Herramientas.
 - i. Preparación de la Negociación
 - ii. Identificación de la Zona de Posible Acuerdo (ZOPA)
 - iii. Formulación de Preguntas
 - iv. MAAN y PAAN

05 Mediación.

1. Escuela Circular Narrativa
 - a. Percepción del conflicto
 - b. Enfoque y método
 - c. El mediador en la escuela Circular Narrativa
 - d. Herramientas de la escuela
2. Escuela Transformativa
 - a. Percepción del conflicto
 - b. Enfoque y método
 - c. El mediador en la escuela Transformativa
 - d. Herramientas de la escuela
3. Escuela Asociativa y Humanista
 - a. Percepción del conflicto
 - b. Enfoque y método
 - i. Orientación pro-social
 - c. El mediador en la escuela Asociativa y Humanista
 - d. Herramientas de la escuela

06 Taller de gestión colaborativa de conflicto.

1. Roleplaying de negociación lineal
2. Roleplaying de negociación colaborativa bajo el modelo Harvard
3. Roleplaying de mediación en el ámbito empresarial
4. Roleplayin de mediación en sistema familiar y/o comunitario
5. Redacción de contratos o convenios.

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Asesoría y acompañamiento. Cuentas con un facilitador por módulo para guiarte durante tu curso.

Aplica lo que aprendas de forma inmediata.

Nota: Si no asistes a las sesiones en vivo con el profesor en las fechas y horarios establecidos, tendrás 30 días naturales para ver completa la grabación de la clase en Teams® y realizar la actividad asignada para que acredites el módulo.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx