

Educación
CONTINUA | UVM

DIPLOMADO

Negociación y Resolución de Conflictos

Aula Virtual | 6 meses

Objetivo

- Al finalizar el diplomado, el alumnado será capaz de comprender el marco teórico, las bases históricas, epistemológicas y metodológicas, así como las características de cada uno de los Mecanismos Alternos de Solución de Conflictos (MASC), aplicables en el ámbito individual y colectivo, así como en conflictos nacionales e internacionales. El alumnado adquirirá conocimiento sobre las herramientas que lo lleven a lograr una gestión eficaz y adecuada de los conflictos y podrá desarrollar por sí mismo todo el procedimiento de amigable composición, desde la identificación y evaluación del conflicto, la dirección de los diversos procedimientos hasta la realización de instrumentos o convenios apegados a la legalidad.

Antecedentes

- El uso de los Mecanismos Alternos de Solución de Conflictos (MASC), es tendencia actual en el país.
- El alcance de los MASC es de amplio espectro, por ello el presente Diplomado está orientado a favorecer el desarrollo de conocimientos, habilidades y aptitudes de quien lo curse, pudiendo llegar a ser, un gran aliado que favorezca la elección de su vocación de vida, dada la base de derechos humanos en la que descansa, el apego a la Cultura la Paz y de la Legalidad, así como a su incidencia positiva que tiene directamente en la sociedad, puesto que los operadores de los MASC pueden provenir de distintos perfiles profesionales de las ciencias sociales, ciencias de la salud, Negocios, entre otros.

¿Qué aprenderás?

- Ventajas de los Mecanismos Alternos de la Solución de Conflictos.
- Ventajas de la Negociación
- Ventajas de la Mediación
- Ventajas del Arbitraje

Este curso esta 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, entre otros.

Requisitos para tomar el diplomado:

- Al menos 6 meses en el ámbito laboral o empresarial.

MÓDULOS

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

Comprender el origen y necesidad de los MASC (Mecanismos Alternos de Solución de Conflictos).

1. Conflicto. Aproximaciones contemporáneas
2. Estudios para la paz
 - 2.1. Paz negativa, paz positiva, paz neutra
 - 2.2. Violencia
 - 2.3. Cultura de paz y Noviolencia
3. Derechos Humanos
 - 3.1. Dignidad Humana y Libre Autodeterminación
 - 3.2. Género
 - 3.3. Niños, niñas, adolescentes
 - 3.4. Adultos mayores
 - 3.5. Otros grupos de protección reforzada.

02 Enfoques contemporáneos del Conflicto.

Comprender qué es un conflicto y cómo identificar que estamos ante un conflicto, así como sus niveles.

1. Naturaleza del conflicto
2. Connotación positiva del conflicto.
3. Niveles de conflicto
 - 3.1. Intrapersonal
 - 3.2. Interpersonal
 - 3.3. Familiar o sistémico
 - 3.4. Comunitario
 - 3.5. Internacional
4. Dinámica de los conflictos

MÓDULOS

03 Mecanismos Alternos de Solución de Conflictos.

Comprender los diversos mecanismos alternos para solucionar conflictos.

1. Negociación
2. Mediación
3. Conciliación
4. Arbitraje
5. La recepción del derecho mexicano de los Mecanismos Alternos de Solución de Conflictos
 - 5.1. Ámbito Constitucional
 - 5.2. Ámbito Legal
 - 5.2.1. Laboral
 - 5.2.2. Consumo
 - 5.2.3. Servicios financieros
 - 5.2.4. Servicios de salud
 - 5.2.5. Fiscal
 - 5.2.6. Administrativo.

04 Negociación efectiva bajo el Modelo Harvard.

Comprender y aplicar la metodología del Modelo Harvard para una negociación efectiva.

1. Negociación blanda y negociación dura
2. Negociación efectiva. Escuela de Harvard
 - 2.1. Posiciones e intereses
 - 2.2. Metodología Harvard
 - 2.3. Herramientas.
 - 2.3.1. Preparación de la Negociación
 - 2.3.2. Identificación de la Zona de Posible Acuerdo (ZOPA)
 - 2.3.3. Formulación de Preguntas
 - 2.3.4. MAAN y PAAN

MÓDULOS

05 Mediación.

Comprender el proceso y las ventajas de la mediación para la solución de conflictos.

1. Escuela Circular Narrativa
 - 1.1. Percepción del conflicto
 - 1.2. Enfoque y método
 - 1.3. El mediador en la escuela Circular Narrativa
 - 1.4. Herramientas de la escuela
2. Escuela Transformativa
 - 2.1. Percepción del conflicto
 - 2.2. Enfoque y método
 - 2.3. El mediador en la escuela Transformativa
 - 2.4. Herramientas de la escuela
3. Escuela Asociativa y Humanista
 - 3.1. Percepción del conflicto
 - 3.2. Enfoque y método
 - 3.2.1. Orientación pro-social
 - 3.3. El mediador en la escuela Asociativa y Humanista
 - 3.4. Herramientas de la escuela

06 Taller de gestión colaborativa de conflicto.

Practicar de manera eficiente los temas revisados en el diplomado.

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

**Educación
CONTINUA** | **UVM**

uvm.mx