



EXECUTIVE COURSE GESTIÓN DE CONFLICTOS

Por Marga Martí Ripoll, PhD

PERFIL

Doctora en Psicología por la Universidad Ramon Llull.

Es coach y consultora/máster certificada en Desarrollo y cambio de la organización por el GR Institute for Organizational Development & Personnel Management (Israel).

Experta en la teoría de la complejidad y del caos aplicado al Liderazgo y relaciones laborales (M.G. Meacci).

Experta Negociación, Mediación y Gestión de conflictos en el ámbito organizativo (University of Connecticut, The Ohio State University).

Profesora Asociada Senior del Departamento de Dirección de Personas y Organización de ESADE.

Profesora de la Facultad de Psicología Blanquerna (URL) en el Máster de Recursos Humanos.

Ha sido directora Asociada del BBA y del Part Time en ESADE y profesora de Psicología de la Organización en la Escola Técnica Superior de Ingeniería Industrial de Barcelona (UPC) y del Instituto Químico de Sarrià (URL).

Su amplia trayectoria profesional se ha desarrollado en los ámbitos de la formación y el coaching a niveles directivos (Executive Education) y la docencia universitaria en liderazgo; la negociación y la gestión de conflictos; la persuasión, la comunicación en público y de la consultoría en el desarrollo organizativo y cambio cultural. Tiene varias publicaciones destacadas en revistas de investigación internacional.

[+ información](#)

INTRODUCCIÓN

Los conflictos forman parte de las relaciones humanas y por lo tanto de la dinámica de las organizaciones. Estos se dan tanto a nivel interno (relaciones dentro de la organización) como a nivel externo (clientes, proveedores). Por lo que son inevitables, pero no irresolubles. Según como se resuelvan pueden ser positivos e incluso beneficiosos para la empresa; no obstante, si se gestionan de forma inadecuada pueden ser negativos e incluso acarrear altos costos organizativos.

En definitiva, aprender a gestionar diferencias, saber elegir la estrategia de resolución de conflictos adecuada para cada situación y saber negociar es una competencia clave en los dirigentes de éxito y profesionales con cargos de responsabilidad.

Ser un profesional en la negociación permite saber gestionar conflictos y obtener acuerdos que mejoran el clima laboral, el compromiso de los trabajadores y el buen funcionamiento de la organización. Así mismo es fundamental para realizar buenos negocios que ayuden a captar y fidelizar a clientes y obtener los mejores acuerdos con los proveedores.

Dado el contexto complejo y global que envuelve en la actualidad a las organizaciones dominar esta competencia es un factor diferencial competitivo en los dirigentes para incrementar los buenos resultados organizativos

OBJETIVOS

- Contribuir a que los participantes mejoren su habilidad en la gestión de conflictos y en la negociación.
- Incorporar criterios para identificar distintos tipos de conflictos, elegir estrategias adecuadas de resolución según la naturaleza de los mismos y resolver diferencias de forma constructiva.
- Fortalecer la capacidad negociadora, incorporando principios, métodos y herramientas para liderar la negociación.
- Facilitar la comprensión del propio estilo negociador con la finalidad de conocer y potenciar los puntos fuertes y áreas de mejora.

APLICACIÓN PROFESIONAL

Dirigido a emprendedores, profesionales, directivos, mandos intermedios u otros perfiles profesionales que deseen incrementar su capacidad resolutoria, de liderazgo de equipos, comercial y/o negociadora, en cualquiera de sus ámbitos.

METODOLOGÍA Y DURACIÓN

SEMPRESENCIAL, con 2 sesiones online en directo de 2 horas c/una y 1 máster class presencial de 4 horas, que concluirá con una comida de Networking.

DURACIÓN TOTAL 12 HORAS: 2 horas de lecturas de casos, bibliografía y trabajo individual del alumno, 8 horas de clase y 2 horas de comida – debate final. Bonificable 100% FUNDAE.

CALENDARIO: Sesiones online 29 y 30 de junio de 16 a 18, Sesión presencial 1 de julio de 9 a 13 y de 13:30 a 15:30 comida – debate final, incluida.

TEMARIO

1. Los conflictos. ¿Qué son? ¿Causas? ¿Cómo se clasifican? ¿Son positivos o negativos? Estrategias de resolución de conflictos: criterios de elección.
2. La negociación. ¿Qué es y qué no es?
3. ¿Cuáles son las competencias de un negociador profesional?
4. Requisitos para negociar. ¿Cuándo sí y cuándo no?
5. Tipos y estilos del negociador.
6. Clima, paradigmas y enfoques de resolución que contribuyen a resolver las diferencias y llegar a acuerdos en la negociación. Los tres principios y la ley que rigen la negociación.
7. Las fases de la negociación: el antes, el durante y el después. Aspectos clave a tener en cuenta en cada una de ellas.
8. ¿Cómo hacer concesiones? ¿Cómo salir de los impasses? El poder en la negociación. El MAAN.
9. Tácticas tramposas más comunes en la negociación: ¿Cómo identificarlas y neutralizarlas?

VENTAJAS

- Contenidos a su disposición en el campus durante 1 año.
- Curso reconocido con 2 créditos universitarios (ECTS) en nuestros programas de Postgrado. PUEDE CONSULTARLOS [EN ESTE ENLACE](#)

MATRÍCULA

El curso tiene un precio de 200€. Incluye materiales, clases, acceso al Campus y comida-debate final. Es 100% bonificable por FUNDAE. Posibilidad de tramitación de la bonificación. Consulte condiciones.

+ INFORMACIÓN y RESERVA DE PLAZA: info@ingenioschool.com