

# FORMACIÓN EN PRL

SERVICIO DE PREVENCIÓN

**TÍTULO DEL CURSO:** "Técnicas de negociación y resolución de conflictos".

**OBJETIVOS:**

Conocer las estrategias y los puntos clave en el proceso de negociación. Establecer una metodología de negociación eficaz. Desarrollar las habilidades personales que favorecen una negociación eficaz potenciando las propias fortalezas y estableciendo una mejora efectiva de las debilidades. Encontrar la estrategia adecuada para cada negociación. Conocer la influencia de la comunicación en el proceso de negociación. Aplicar correctamente los pasos de la negociación. Aprender a actuar ante un conflicto. Conseguir que la negociación sea una ventaja para la entidad.

**PROGRAMA:**

1. Definición de negociación y sus componentes. Conflicto.
2. Estilo de negociación.
3. Comunicación en la negociación.
4. Intereses y objetivos en la negociación.
5. Importancia de la percepción en la negociación.
6. Reglas de negociación y errores comunes.
7. Proceso y preparación en la negociación.
8. Estilos alternativos, estrategias y técnicas de negociación.
9. El liderazgo y la personalidad en la resolución de conflictos.
10. Casos prácticos.

**DURACIÓN:** 8 horas (distribuidas en dos sesiones de 4 horas cada una).

**FECHAS DE CELEBRACIÓN:** 1ª Edición 24 y 26 de marzo. 2ª edición 19 y 21 de mayo.

**LUGAR DE CELEBRACIÓN Y HORARIO:** Aula 53. Rectorado B. De 9:30 a 13:30.

**PROFESORADO:** Experta en Psicología de Ibersys. (Servicio de Prevención Ajeno de la UPM).

**DIRIGIDO A:** Personal que desempeña funciones de dirección o jefatura de otros trabajadores de la organización.

**METODOLOGÍA Y ACTIVIDADES PREVISTAS:** Curso donde se complementa la teoría con el análisis de casos prácticos.

Debido a las características de curso, los grupos estarán compuestos por un máximo de 18 participantes.

La inscripción al curso se hará siguiendo el orden de recepción de las solicitudes.

**PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN:** Sin evaluación.