

Curso en

Resolución de conflictos mediante negociación

Sigue aprendiendo, sigue creciendo

Índice

Descripción	02
Información general	03
Metodología	04
Contenidos	05
Profesores	06
Certificación	07
Propuesta de valor UC	08
Contacto	09

Curso en Resolución de conflictos mediante negociación

 Duración
75 horas

 Modalidad
Online mixta

 Sence
Código: 1238071331

Descripción

En este curso, los participantes aprenden a identificar los conflictos y diseñar una estrategia de negociación que les permita convertirlos en una oportunidad de mejora y de creación de valor, tanto para ellos como para sus equipos de trabajo. Este proceso se desarrolla a través de una metodología sistemática que se ilustra mediante ejemplos y situaciones de diversos ámbitos, desde asuntos personales hasta negociaciones multilaterales complejas.

¿A quién va dirigido?

Profesionales que busquen mejorar sus resultados en acuerdos y negociaciones, y que desean adquirir nuevos conocimientos y conceptos en los ámbitos de este curso, proveedores o clientes de empresas del rubro, empresarios que deseen incursionar y desarrollar proyectos en estas materias, o bien todos aquellos profesionales interesados en adquirir conocimientos relacionados.

Resultados de aprendizaje

- Identificar los beneficios de la resolución de conflictos en forma negociada.
- Diseñar una estrategia de negociación para la resolución del conflicto, que le permita convertirlos en una oportunidad de mejora y creación de valor para los involucrados y equipos de trabajo.
- Evaluar las consecuencias de las distintas formas de enfrentar la situación.
- Distinguir las características de las partes involucradas en un conflicto, los estilos de manejo de conflicto y de negociación.
- Analizar la posición de poder de cada parte en el conflicto, y la importancia de sus intereses, motivaciones y temores en la negociación.
- Aplicar los principios de la influencia en el proceso de negociación.

Requisitos de ingreso

Se sugiere tener

- Grado académico, título profesional universitario y/o título técnico.
- Experiencia profesional en empresas u organizaciones relacionadas al área del curso.
- Conocimiento del idioma inglés a nivel lectura.

Medios de pago Chile

- 12 cuotas tarjeta de crédito sin interés para nuestros diplomados y 3 cuotas tarjeta de crédito sin interés para nuestros cursos. En caso de existir interés, este será generado específicamente por su banco.
- Transferencia bancaria.

Medios de pago Internacional

- Pago al contado a través de transferencia bancaria
- Pago en cuotas para nuestros diplomados a través de cuponera electrónica (*)
- Pago a través de Paypal

(*) Cuponera electrónica: Sistema de pago en cuotas, sin interés.

Metodología 100% Online



Aprendizaje interactivo y con acompañamiento de tutores

Contamos con una plataforma LMS que permite acceder a contenidos interactivos, participar en clases en vivo y conectarte con otros participantes desde cualquier lugar. Cada programa incluye un tutor académico que te orientará y resolverá tus dudas a través de la plataforma.

Clases grabadas y en vivo con evaluación en línea

Cada curso incluye 6 clases online, que puedes realizar a tu ritmo y 2 sesiones en vivo por streaming, lideradas por académicos expertos. Podrás interactuar, hacer preguntas y debatir con tus compañeros. Al finalizar, se realiza una evaluación en línea con acceso a instrucciones y soporte técnico.

Material de estudio

Desde el inicio tendrás acceso al material de estudio necesario, incluyendo clases, videos, casos, papers y más, todo disponible en línea en cualquier momento.

Estrategias metodológicas: Cada curso está constituido de 6 clases e-learning y 2 clases sincrónicas:

- Aprendizaje autónomo asincrónico
- Clase expositiva
- Foro formativo
- Controles formativos

Estrategias evaluativas: Cada curso cuenta con las siguientes actividades de evaluación formativa:

- 6 controles individuales
- 3 foros
- 1 examen
- 1 trabajo grupal

Contenido del Curso en:

Resolución de conflictos mediante negociación

Profesor: Eduardo Saleh

Profesora: Romy Alamo

¿Por qué negociar?

- Conflictos y negociación.
- Definiciones y procesos involucrados en los conflictos.
- Cómo enfrentar los conflictos. Definiciones de negociación.
- Conceptos centrales de toda negociación.
- Formas de resolución de disputas.
- Los tres tiempos de una negociación.
- Ámbitos de la negociación.
- El modelo NEGOCIE.
- Las tres Dimensiones.

Entienda a las partes

- ¿Quiénes son las partes en conflicto?
- Características personales.
- Estilos de negociación.

Utilice el poder para resolver los conflictos

- Definición de poder.
- Tipos de poder.
- Fuentes de poder.
- Mapa de poder.
- El entorno del conflicto y la negociación.

¿Cuándo estará resuelto el conflicto?

- Criterios para evaluar una resolución de conflicto exitosa.
- Oportunidades de aprendizaje.
- Autoevaluación de las competencias del negociador.

¿Cómo influir en la otra parte?

- Definición de influencia.
- Pasos de la influencia.
- Principios de influencia.
- Técnicas y tácticas de influencia.

Elaboración de una estrategia para resolver el conflicto.

- Elaboración de una agenda.
- Verificación de los intereses.
- Elaboración de Propuestas.
- Organización del equipo.
- Definición de un cronograma.

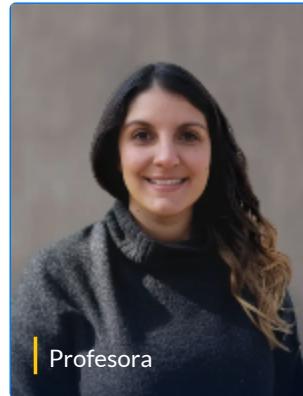
Profesores



Eduardo Saleh

Psicólogo de la Universidad de Chile.

Profesor



Romy Alamo

Master of Science in Social Policy and Development, London School of Economics (LSE), Reino Unido.

Profesora

Certificación



Insignia Digital

Al finalizar el programa, recibirás esta insignia digital, que podrás incorporar en tu CV o compartir en LinkedIn. Estas insignias detallan exhaustivamente los logros y habilidades del estudiante, proporcionando una forma moderna, precisa y verificable de documentar conocimientos en contraste con los métodos tradicionales. También podrás añadirlas a una billetera digital o integrarlas en la firma de tu correo electrónico.

Certificado



Diploma



Todos nuestros certificados se pueden verificar en línea

Certificados apostillados

Una de las características más importantes de los títulos emitidos por la Pontificia Universidad Católica de Chile es que pueden ser apostillados gracias al Convenio de la Apostilla de la Haya. La Apostilla es una certificación única que permite agilizar el proceso de acreditación y certificación de títulos o documentos extranjeros en algún país miembro del Convenio de la Apostilla. Los documentos emitidos en Chile para ser utilizados en un país miembro del Convenio de la Apostilla que hayan sido certificados mediante una Apostilla, deberán ser reconocidos en cualquier otro país del convenio sin necesidad de otro tipo de certificación. La Universidad no se hace parte de la gestión de apostillarlo. Más información sobre el proceso de Apostilla.

¿Por qué elegirnos?

N°1

De Chile
Ranking QS 2026

N°116

En el mundo
Ranking QS 2026

7 AÑOS

De acreditación
en las 5 áreas evaluadas
por CNA

N°1

En Chile
En solicitudes de
patentes de invención

Lo que nos distingue

Profesores de clase mundial

Nuestro proceso educativo es apoyado y guiado por la excelencia, el sello y el prestigio de los académicos de la Pontificia Universidad Católica de Chile, formados en las mejores universidades a nivel mundial.

Moderno modelo pedagógico

Contamos con una plataforma interactiva, con la última tecnología en educación a distancia, que te permitirá vivir la experiencia del aprendizaje en línea: Acceso a clases en vivo y constante interacción en foros, con académicos y tutores.

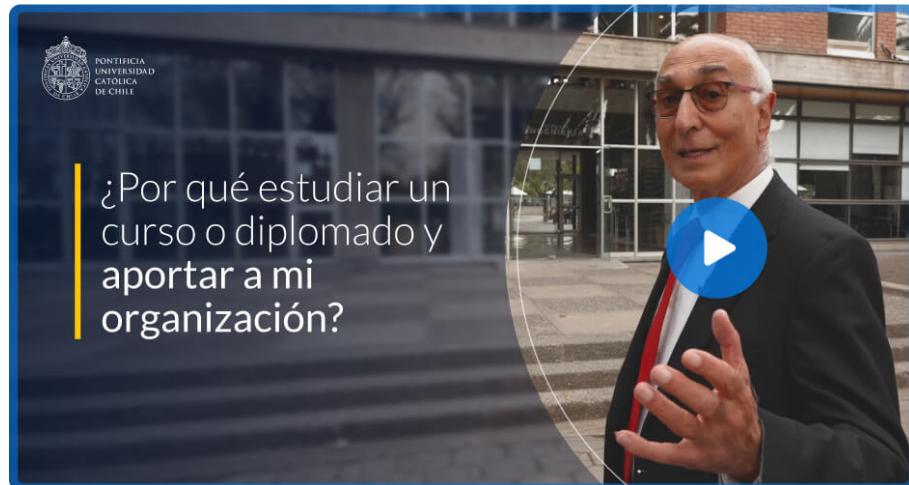
Flexibilidad

Tenemos diversos programas académicos que impartimos con un exclusivo e innovador sistema de aprendizaje, enfocado en la flexibilidad y adaptado a tus necesidades de tiempo y espacio, permitiendo que puedas estudiar donde quieras y cuando quieras.

Cobertura nacional e internacional

Accederás a la plataforma educativa virtual desde cualquier lugar con conectividad a internet sin importar tu ubicación geográfica.

Desarrolla el talento dentro de tu empresa



Conoce cómo impulsamos el desarrollo profesional con programas flexibles y certificados.

Contacto



Kristal Ulloa
Ejecutiva de Admisión

kristal.ulloa@uc.cl



Paulina Valenzuela
Ventas Corporativas

pvalenzr@uc.cl



+569 3400 2670



infoindustrial.ing@uc.cl



ingenieriaindustrial.ing.uc.cl



Ingeniería Industrial

Educación Continua y Postgrados