

Diplomado en

Negociación, conflicto y colaboración

Sigue aprendiendo, sigue creciendo

ingenieriaindustrial.ing.uc.cl

Índice

Descripción	02
.....	
Información general	03
.....	
Metodología	04
.....	
Contenidos	05
.....	
Profesores	09
.....	
Certificación	10
.....	
Propuesta de valor UC	11
.....	
Contacto	12

Diplomado en Negociación, conflicto y colaboración



Duración
300 horas



Modalidad
Online mixta



Sence
Cobertura: 75%

Descripción

Negociar de manera eficiente no se basa en la improvisación o en el talento innato, sino en la aplicación de herramientas específicas para diseñar la estrategia más adecuada que permita a las partes involucradas evaluar tanto el proceso de interacción como los resultados de manera satisfactoria.

Este Diplomado se enfoca en el desarrollo de habilidades ejecutivas de negociación, incorporando estrategias tanto competitivas como colaborativas. Los estudiantes identificarán técnicas que les permitan concluir acuerdos sensatos y eficaces, resolver conflictos que impidan el avance de la estrategia y fortalecer la inteligencia colectiva de las organizaciones mediante la colaboración de las distintas partes. El Diplomado incluye aspectos fundamentales como la comunicación efectiva, el desarrollo de habilidades de inteligencia emocional y la práctica de la escucha activa, todos cruciales para el éxito en el proceso de negociación y colaboración.

Malla académica

Curso 1

Curso en Estrategias de colaboración orientada a la acción

Curso 2

Curso en Resolución de conflictos mediante negociación

Curso 3

Curso en Diseño de estrategias de negociación para la gestión

Curso 4

Curso en Habilidades para gestionar la comunicación organizacional interna

(*) El orden de los cursos dependerá de la fecha en que te matricules

¿A quién va dirigido?

El programa está dirigido a un público amplio que enfrenta la necesidad de negociar y colaborar de manera eficiente, ya sea en organizaciones tanto públicas como privadas, en contratos de gran envergadura o en acuerdos más modestos. Asimismo, está diseñado para ejecutivos y profesionales que buscan mejorar sus resultados en acuerdos y negociaciones, y que desean adquirir nuevos conocimientos y conceptos en los ámbitos de este curso.

Resultados de Aprendizaje General

- Aplicar técnicas de planificación, persuasión y colaboración en los procesos de negociación y resolución de conflictos al interior y exterior de las organizaciones.

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

1

Contenido del Curso en:

Estrategias de colaboración orientada a la acción

Profesora: Fe Sánchez

Paradigmas de colaboración orientada a la acción: ¿Cómo organizarnos para el cambio?

- Inteligencia colectiva y pensar la empresa como sistema
- ¿Cómo nos organizamos? Autogestión, propósito compartido y completitud
- Ambientes hostiles y colaboración con el enemigo
- Ajustes para un nuevo paradigma de colaboración

Confianza y miradas compartidas: ¿Cómo se construyen?

- Confianza en la base de las relaciones y la colaboración
- Participación para la toma de decisiones, la productividad y la felicidad
- Niveles de participación y gestión de expectativas
- Liderazgo participativo y herramientas de diseño centrado en el usuario para la participación

Escuchar para aprender del futuro

- 4 niveles de escucha
- Escucha radical: proceso y herramientas
- ¿Cómo logro que me escuchen?: Estrategias para comunicar

Diseñar y sostener reuniones significativas: Herramientas para el diálogo

- Negociación vs. diálogo
- El proceso del diálogo
 - Metodologías de diálogo: diálogo social, diálogo para la transformación de conflictos, juicios dinámicos
- Tecnologías sociales para organizarnos
 - Conversaciones significativas

¿Cómo colaborar en distintos niveles y contextos y lograr resultados?

- Cambio de comportamiento: incentivos y gestión
- Conflicto: Perfiles y mapas
- Culturas colaborativas: ¿Cómo son?
 - Ecosistemas colaborativos e impacto colectivos

¿Cómo diseño una estrategia colaborativa que produzca resultados?

- Diagnóstico inicial y preparación del proceso
- Herramientas: Diálogo y diseño centrado en el usuario, Liderazgo participativo, planificación de futuros, Rueda del cambio de comportamientos
- Construcción de futuros compartidos
- Gestión del cambio y transformación digital

2

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.

3

Contenido del Curso en:

Diseño de estrategias de negociación para la gestión

Profesor: Cristián Saieh

Profesor: Darío Rodríguez

Conflicto y comunicación

- Comunicación y conflicto.
- Confianza: un activo muy importante en la negociación.
- Diez distinciones de negociadores expertos.
- La Anatomía de la Negociación.

Estrategias y estilos negociadores

- Elementos para seleccionar una estrategia de negociación.
- Estrategias de negociación.
- Comunicación efectiva.

Opciones y criterios de legitimidad

- Las opciones: criterios para su desarrollo.
- Criterios de legitimidad.
- Diagrama circular de W. Ury.

Poder, rangos y cierre de la negociación

- Poder.
- El BATNA otorga poder.
- Cierre.

De la competencia a la colaboración y ética en la negociación

- Los obstáculos a la cooperación.
- Hacia la colaboración.
- Ética.

Planificación estratégica avanzada

- Preparación estratégica de las negociaciones.
- Preparación Básica.
- Preparación avanzada.

4 Contenido del Curso en: **Habilidades para gestionar la comunicación organizacional interna**

Profesor: Margarita Vidal

La comunicación organizacional: propósitos y desafíos

- Comunicación en la organización: ¿por qué y para qué?
- Dimensiones clave para ser un buen comunicador en la organización.

Comunicación organizacional interna y lenguaje

- El plan de comunicación interna: propósito y características.
- El plan de comunicación interna y el lenguaje como herramienta.

Estrategias para la organización de la información en mensajes escritos y orales

- Escritura y oralidad: características generales y funcionalidad en la comunicación.
- El mensaje como una unidad de información.

Estrategias para construir mensajes claros y eficientes en la comunicación organizacional

- El mensaje como contenido: qué comunicar y para qué.
- Diferentes propósitos, diferentes contenidos, diferentes tipos de mensaje.

Estrategias para comunicarse con diversos interlocutores en los mensajes orales y escritos

- El mensaje como una forma de relación entre hablantes.
- Cómo tener en cuenta a la audiencia en los mensajes escritos y orales.

Recursos extraverbales para la comunicación organizacional efectiva: multimodalidad y paralenguaje

- La multimodalidad en el mensaje escrito: gráficos, imágenes, colores y lenguaje.
- Los recursos de paralenguaje: la voz y los movimientos en la comunicación oral.

Profesores



Nicolás Majluf

Ph.D. in Management,
Massachusetts Institute of
Technology (MIT),
Massachusetts, USA.

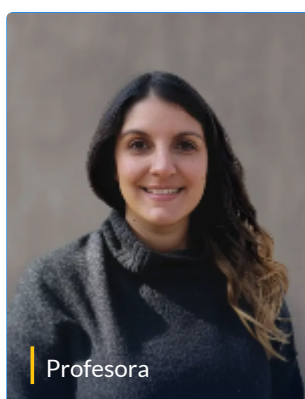
Jefe de programa



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



Fe Sánchez

Máster en Innovación y
Emprendimiento de la
Pontificia Universidad
Católica de Chile.

Profesora



Margarita Vidal

Ph.D en Lingüística y
Educación por la University
of Technology Sydney,
Australia. Profesora
asistente de la Facultad de
Letras de la UC.

Profesor



Cristián Saieh

MBA de la Universidad
Pontificia Comillas ICADE-
España.

Profesor



Darío Rodríguez

Ph.D. in Sociology,
Universität Bielefeld,
Alemania.

Profesor

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