



Denominación	<b>EL CONFLICTO: TÉCNICAS PARA NEGOCIAR CON ÉXITO</b>		
Línea estratégica (indicar)/necesidad sentida:	Mejorar de competencias no clínicas		
Destinatarios	Jefes de área, coordinadores de equipos sanitarios, mandos intermedios y profesionales de áreas sanitarias y no sanitarias en general que por las características del puesto que ocupan han de desarrollar tareas de negociación interna o externa.		
N.º de ediciones	1	Participantes por edición	25
N.º horas por edición	25	Total horas: 25	Organización destinataria:
Nombre Proveedor	Consultores M&TT, S.L.		
Metodología	Tipo ac. Formativa: Curso		Método: Teleformación

Objetivos:

Al final del programa los participantes han de aumentar sus competencias para:

- Identificar los sistemas de resolución de conflictos.
- Evaluar el estilo de afrontamiento del conflicto.
- Realizar una planificación previa a la negociación pensando en las estrategias y tácticas a utilizar con los interlocutores.
- Identificar el tipo de negociación a la que se va a enfrentar y las tácticas que puede emplear.
- Aplicar estos principios a sus casos personales reales.

Contenido y horas de cada módulo:

Unidad Temática	Contenidos	Material docente y de apoyo	Actividades a realizar por el alumno	Tiempo previsto
<b>WEBINAR 1 INICIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura, contenido y actividades del curso</li> <li>• Utilización de la plataforma de teleformación</li> <li>• Conceptos previos sobre el Conflicto</li> <li>• Tipología de conflictos y formas de resolución.</li> <li>•</li> </ul>	Programa de videoconferencia / webinar (Jitsi meet). Presentación de diapositivas Pantalla compartida Comunicación síncrona entre participantes.	Presentación personal ante el grupo Seguimiento de la presentación Intervención y resolución de dudas durante el webinar.	2 X 2 h
<b>MODULO I: Negociación y Conflicto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los sistemas de resolución de conflictos</li> <li>• Definición de negociación</li> <li>• Estilos de afrontamiento del conflicto</li> <li>• Características del negociador</li> <li>• ¿Lo más importante?</li> </ul>	Lecciones interactivas, presentaciones y documentación electrónica Cuestionarios Recursos complementarios: Enlaces Video didácticos Herramientas colaborativas del aula virtual: Foro de debate Foro de tutorías	Lecciones de contenidos Test: Evalúa tus competencias Lecturas Cuestionario de autoevaluación mod 1 Actividad no evaluable Foro de debate Módulo 1 Secuencia de El Negociador	7 h

<b>MODULO II: El proceso de negociación: La planificación de la negociación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fase I: Preparar la Negociación</li> <li>• Fase II: Negociar</li> <li>• Fase III: Finalizar y revisar</li> <li>• Negociar en equipo</li> <li>• La Mediación</li> </ul>	<p>Lecciones interactivas, presentaciones y documentación electrónica</p> <p>Cuestionarios</p> <p>Recursos complementarios:</p> <p>Enlaces</p> <p>Video didácticos</p> <p>Herramientas colaborativas del aula virtual:</p> <p>Foro de debate</p> <p>Foro de tutorías</p>	<p>Lecciones de contenidos</p> <p>Cuestionario de autoevaluación mod 2</p> <p>Ejercicio Práctico 2.1: Anibal</p> <p>Ejercicio Práctico 2.2: Ana y Álvaro</p> <p>Foro de debate Módulo 2: La Naranja</p>	<p>7 h</p>
<b>MODULO IV: Tácticas: cuáles, cuándo y cómo aplicarlas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué son las tácticas?</li> <li>• Diferentes tácticas:</li> <li>• Asalto sorpresa</li> <li>• Táctica del salchichón</li> <li>• Táctica "tómelo o déjelo".</li> <li>• Táctica del "hombre bueno-hombre malo".</li> <li>• Táctica de la "persona ausente".</li> <li>• Táctica del idioma.</li> <li>• Táctica del arrebato emocional.</li> <li>• Táctica de la información "caída del cielo".</li> </ul>	<p>Lecciones interactivas, presentaciones y documentación electrónica</p> <p>Cuestionarios</p> <p>Recursos complementarios:</p> <p>Enlaces</p> <p>Video didácticos</p> <p>Herramientas colaborativas del aula virtual:</p> <p>Foro de debate</p> <p>Foro de tutorías</p>	<p>Lecciones de contenidos</p> <p>Test: Evalúa tus competencias</p> <p>Lecturas</p> <p>Cuestionario de autoevaluación mod 4</p> <p>Ejercicio Práctico 3.1: Tácticas</p> <p>Ejercicio Práctico 3.2: Casos Prácticos</p> <p>Ejercicio Práctico 3.3: A Negociar</p>	<p>7 h</p>
<b>WEBINAR FINAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Refuerzo de las técnicas de negociación.</li> <li>• Ejemplificación de casos</li> <li>• Refuerzo de ideas clave módulos anteriores y siguientes.</li> <li>• Comentarios y conclusiones del Plan de Acción Personal</li> </ul>	<p>Programa de videoconferencia/webinar (Jitsi meet).</p> <p>Presentación de diapositivas</p> <p>Pantalla compartida</p> <p>Comunicación síncrona entre participantes.</p>	<p>Seguimiento de la presentación</p> <p>Intervención y resolución de dudas durante el webinar.</p>	<p>2 X 2 h</p>