



Denominación	EL CONFLICTO: TÉCNICAS PARA NEGOCIAR CON ÉXITO		
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
- Identificar el tipo de negociación a la que se va a enfrentar.
- Realizar una planificación previa a la negociación pensando en las estrategias y tácticas a utilizar con los interlocutores.
- Conocerse y prepararse personalmente para afrontar negociaciones básicas.

Contenido y horas de cada módulo:

Unidad Temática	Contenidos	Material docente y de apoyo	Actividades a realizar por el alumno	Tiempo previsto
WEBINAR 1 INICIAL	<ul style="list-style-type: none"> • Competencias que entran en juego en la negociación y manejo de conflictos. • Tipología de conflictos en el sector sanitario. • Revisión de materiales del curso y hojas de trabajo • Criterios para la elaboración del Plan de Acción Personal • Utilización de la plataforma de teleformación 	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
MODULO I: Negociación y Conflicto	<ul style="list-style-type: none"> • Los sistemas de resolución de conflictos • Definición de negociación • Estilos de afrontamiento del conflicto • Características del negociador • ¿Lo más importante? 	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

MODULO II: El proceso de negociación: La planificación de la negociación	<ul style="list-style-type: none"> • Fase I: Preparar la Negociación • Fase II: Negociar • Fase III: Finalizar y revisar • Negociar en equipo • La Mediación 	<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>
MODULO IV: Tácticas: cuáles, cuándo y cómo aplicarlas	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué son las tácticas? • Diferentes tácticas: • Asalto sorpresa • Táctica del salchichón • Táctica "tómelo o déjelo". • Táctica del "hombre bueno-hombre malo". • Táctica de la "persona ausente". • Táctica del idioma. • Táctica del arrebató emocional. • Táctica de la información "caída del cielo". 	<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>
WEBINAR FINAL	<ul style="list-style-type: none"> • Refuerzo de las técnicas de negociación. • Ejemplificación de casos • Refuerzo de ideas clave módulos anteriores y siguientes. • Comentarios y conclusiones del Plan de Acción Personal 	<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>