



CURSO

Habilidades de Negociación y Resolución de Conflictos

APRENDE A RESOLVER
CONFLICTOS EN 4
SENCILLOS PASOS



¿Por qué este curso?

A lo largo de la vida se presentan situaciones donde es importante llevar a cabo una negociación exitosa, con tu jefe, con tu profesor, con tus clientes, con tu pareja, con tus hermanos, con tus padres, incluso con tus hijos, muchas de estas situaciones derivan de una NO resolución de conflictos.

“Las discusiones, los intercambios personales desagradables o difíciles y las críticas tienen efectos en la salud mental de las personas y también en la física” -Rodlescia Sneed y Sheldon Cohen de Carnegie Mellon University

1 de cada 4 profesionales dejan sus trabajos debido a la sobrecarga de conflictividad que tienen en sus empresas -RRHH Digital



Beneficios



Aprenderás a utilizar herramientas y recursos de comunicación que te permitan lograr negociaciones efectivas y resolver conflictos en 4 sencillos pasos.

¿Qué aprenderás?

- Herramientas de comunicación efectiva.
- Cómo establecer tu propuesta de valor y convertirte en la mejor alternativa.
- Cómo aprender a realizar un pedido en un proceso de negociación
- La importancia de mantener y cumplir las promesas realizadas
- Metodología práctica de la resolución de conflictos.

TEMARIO

1. Enemigos del Aprendizaje.

- 1.1 Significado de Aprendizaje.
- 1.2 Mis enemigos del Aprendizaje.

2. Juicios personales.

- 2.1 Observador.
- 2.2 Coherencia de lenguaje, emoción y cuerpo

3. Ciclo de compromiso.

- 3.1 Pedido.
- 3.2 Oferta.
- 3.3 Promesa.

4. Tipos de conversaciones.

- 4.1 Como desarrollar conversaciones para generar nuevas conversaciones.
- 4.2 Conversaciones para coordinación de acciones.

5. Emociones para una negociación efectiva.

- 5.1 Escucha activa.
- 5.2 Corporalidad y su conexión con tus emociones.

6. Resolución de conflictos

- 6.1 Definición de conflictos
- 6.2 Acciones para la resolución de conflictos.



▼ Dirigido a ▼

Estudiantes,
profesionistas, líderes
de equipo, docentes y
cualquier persona
que quiera aprender
a negociar de manera
efectiva.



Duración
8 HORAS

4 SESIONES DE 2 HRS C/U

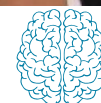


Modalidad

100% En Línea vía



CONOCE A TU FACILITADOR
COACH. ROMÁN
MARTÍNEZ



Fundador de Happiness and Business y Coaching Ontológico

DOCUMENTACIÓN
NECESARIA EN DIGITAL

Es Licenciado en Mercadotecnia y Publicidad por la Universidad Tecmilenio, actualmente se desempeña como Consultor Educativo en Education and Technology, empresa enfocada en brindar soluciones tecnológicas para las instituciones educativas.

A la par es Fundador de Happiness and Business, empresa dedicada a incrementar la productividad de las empresas a través del Coaching Ontológico, ha trabajado para empresas como AMEREX México, CorpoNext, Josephinos Pizza, Gobierno del Estado de Nuevo León entre otros en el interior de la República Mexicana y Bolivia.

Al finalizar el curso obtienes:

Constancia DC-3 de habilidades laborales (STPS)



Certificado de:



1. Contacta a uno de nuestros asesores o solicita que te contacten
2. Realiza tu solicitud de inscripción y pago correspondiente

3.

Completa tu documentación

- Solicitud de inscripción
- Identificación oficial (INE, licencia de conducir o pasaporte)
- Comprobante de domicilio (luz, agua o gas)
- Comprobante de pago





info@omnistar.com.mx



www.omnistar.com.mx



omnistarmx



CURSO
**Habilidades de
Negociación y
Resolución de
Conflictos**

8 HORAS

2 SEMANAS

4 SESIONES

Datos de Depósito

**Banco: Banco Mercantil del
Norte S.A**
Sucursal: 2530 Plaza Palmira
No. Cuenta: 0835735777
Clabe: 072052008357357772
Referencia: HRC0921

DE CONTADO

Inversión Total: \$990.00 MXN

precios ya incluyen I.V.A.

APRENDE A RESOLVER CONFLICTOS EN 4 SENCILLOS PASOS