
PROGRAMA

“RESOLUCIÓ DE CONFLICTES”

TIPUS CURS

Subvencionat.

MODALITAT

Presencial.

DURADA – 30 hores

24 hores (6 sessions síncrones de 4 hores)

6 hores (activitats per fer en treball individual)

OBJECTIUS

Objectius generals:

-Ser capaç de desenvolupar habilitats i destreses que permetin resoldre situacions conflictives amb la màxima eficàcia possible.

Objectius específics:

- Comprendre la naturalesa dels conflicte
- Analitzar els tipus de conflictes que es poden donar a les organitzacions
- Optimitzar el factor comunicació davant les situacions conflictives
- Utilitzar les estratègies adequades per a la gestió de conflictes
- Potenciar la utilització de la mediació i la negociació per arribar a acords favorable
- Preparar adequadament una mediació/negociació, maximitzant el control de les variables que intervenen en cada procés.
- Definir els objectius mínims i màxims per a la mediació/negociació de conflictes i aplicar l'estratègia més adient
- Seguir un procés sistemàtic de mediació/negociació per a controlar la situació i arribar a un acord favorable

CONTINGUTS

1. El procés de la comunicació i la resolució de conflictes.
 - 1.1 La comunicació interpersonal
 - 1.2 Tipus de comunicacions
 - 1.3 La comunicació eficaç
 - 1.4 Resolució de conflictes en la nostra vida. Comunicació i resolució de conflictes.
2. Resolució assertiva dels conflictes.
 - 2.1 Conflictes que ens envolten i la seva gestió.
 - 2.2 Habilitats per a una comunicació eficaç.
 - 2.3 Escolta activa, rapport, feed-back, el missatge.
 - 2.4 L'assertivitat: què és, com parlar amb assertivitat i desenvolupar-la.
 - 2.5 Gestió de les emocions. Conèixer les nostres emocions i aprendre a gestionar-les.
3. Empatia: habilitat per resoldre conflictes.
 - 3.1 Empatia i estils de comportament. Establiment d'acords mútuament favorables i negociació eficaç.
 - 3.2 Empatia: què és, com aplicar-la i com desenvolupar-la.
 - 3.3 Estils de comportament: entendre i aprendre com es comporta la persona per millorar l'empatia.
 - 3.4 Gestionar i aconseguir acords favorables per a les dues parts.
 - 3.5 Negociar eficaçment (guanyar-guanyar)

- 3.6 Els diferents tipus de conflictes
- 4. Metodologia per resoldre conflictes.
 - 4.1 Metodologia efectiva per a resoldre conflictes.
 - 4.2 La mediació i la negociació.
 - 4.3 Com arribar a acords favorables
- 5. Els estils de negociació.
 - 5.1 Models de negociació: Negociació per posició, Negociació per principis i Negociació per situació.
 - 5.2 Fases de la negociació:
 - 5.3 Preparació de la negociació
 - 5.4 Definició dels objectius: Anàlisi de les solucions, establiment dels objectius concrets de la negociació, pla de concessions
 - 5.5 Estudi del mitjà
 - 5.6 Estudi dels homes i els seus mòbils: argumentari, regles del joc, assaig, supòsit fals
 - 5.7 Planificació de la negociació
 - 5.8 Avaluació de la relació de forces La identitat global
 - 5.9 Els valors
 - 5.10 Els estatuts
 - 5.11 Els poders
 - 5.12 Estratègies per una negociació eficaç: determinació de possibles acords que cal negociar
 - 5.13 La banda de objectius
 - 5.14 Conducció de la negociació
 - 5.15 Discussió
 - 5.16 La informació en la negociació
 - 5.17 Problemes de forma
 - 5.18 Propostes

DOCENT

Isabel Cordón. Fundadora de IC Coaching. Diplomada en relacions laborals amb més de 10 anys d'experiència en la Direcció de RRHH i dinamització d'equips en l'àmbit nacional i internacional. Executive Coach per l'Escola Europea de Coaching i Facilitadora de grups de creixement personal.