

ESCUELA NACIONAL DE MEDIACIÓN

CENTRO DE MEDIACIÓN  N
Región de Murcia

www.centrodemediacionmurcia.es

Centro Homologado por el



Miembros de



Federación Nacional de Asociaciones de
Profesionales de la Mediación

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN



DURACIÓN 200 HORAS

INVERSIÓN: 400€

10% de Descuento colegiados/as COTSA

También válido para acreditar Formación Continua
del Ministerio de Justicia Nº de Identificador 9731

Solicita información

JUSTIFICACIÓN

La comunicación es inherente a la vida humana, las personas se mueven entre palabras y conversaciones sin ser totalmente conscientes de la valiosa información que se comunica. A través de la expresión corporal y el lenguaje se transmiten las ideas, sentimientos, opiniones, disconformidades o necesidades de cada ser humano. La calidad de la relación que se mantenga con otras personas, grupos o colectivos, dependerá de la manera seleccionada para interactuar con los demás.

“¿Qué es negociación? Nada puede ser tan simple en su definición y tan amplio en su sentido. Cada deseo que demanda satisfacción (y todos lo necesitan) es en definitiva una potencial ocasión para que la gente incite un proceso de negociación. La negociación depende de la comunicación. Esto ocurre entre individuos que actúan ellos mismos, o como representantes. Cada vez que la gente intercambia ideas con la intención de relacionarse, cada vez que intentan acuerdos, uno de ellos está negociando”. (Nierenberg, 1981).

“Las negociaciones se pueden definir prácticamente como el proceso que ofrece a los contendientes la oportunidad de intercambiar promesas y contraer compromisos formales, tratando de resolver sus diferencias”. (Colosi y Berkely, 1981).

“Negociar es hacer negocio, es decir, intercambiar y regatear. Ello supone que cada uno desea lo que posee el otro, pero, evidentemente, al menor precio posible. Supone, además, una satisfacción (obtener lo que se desea) y una insatisfacción (dar lo que se posee), al mismo tiempo. Por otra parte, sólo se negocia cuando cada uno desea obtener algo a costa del otro, lo cual supone una trampa: la que se teme, y en la que se quiere hacer caer al otro”. (Desaunay, 1984).

“La negociación es un proceso y una técnica mediante los cuales dos o más partes construyen un acuerdo. Las partes empiezan discutiendo sobre el asunto en el cual tienen intereses, lo que genera entre ellas variados sentimientos. Los motivos que asisten a cada negociador generan en ellos conductas que, a menudo, se expresan en propuestas verbales. Este intercambio hace que las partes desarrollen intensos deseos de controlar el tema que les preocupa”. (Monsalve, 1988).

“La negociación es un proceso mediante el cual dos o más partes -que tienen intereses tanto comunes como opuestos- intercambian información a lo largo de un período, con miras a lograr un acuerdo para sus relaciones futuras”. (Villalba, 1989).

“Proceso de lograr aceptación de ideas, propósitos e intereses, buscando el mejor resultado posible, de tal manera que todas las partes sean beneficiadas”. (Correa y Navarrete, 1997).

En este sentido, sólo el conocimiento y la práctica de las competencias de una comunicación y negociación efectivas será garantía de éxito para el logro de acciones que conduzcan a la persona a conseguir sus fines.

OBJETIVOS

OBJETIVOS GENERALES

- Dotar al participante de conocimientos sobre comunicación y negociación aplicables a la Mediación, arbitraje, procesos colaborativos y a los ámbitos profesional, social y personal.
- Proporcionar al participante herramientas prácticas para la resolución pacífica de conflictos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar el concepto de comunicación y sus elementos, axiomas, tipos, estilos y modelos de representación.

- Facilitar al alumno conocimientos que le permitan analizar aquellos aspectos trascendentales de un conflicto.
- Conocer las características más significativas de la negociación y su proceso.
- Exponer las estrategias prácticas sobre comunicación y negociación.

Beneficios

- Aprender las estrategias de negociación en diferentes contextos empresariales.
- Profundizar en la dinámica del proceso de negociación y mejorar tus habilidades para ponerlo en práctica en situaciones colaborativas y competitivas.
- Descubrir cómo gestionar los conflictos internos y aprender a superar los bloqueos en la negociación.

PROGRAMA

Modulo I. COMUNICACIÓN: INTRODUCCIÓN. DETERMINANTES DE LA COMUNICACIÓN. CONDICIONANTES DE LA COMUNICACIÓN. HABILIDADES DE COMUNICACIÓN.

Módulo II. EL CONFLICTO

Módulo III. LA NEGOCIACIÓN

Qué es negociación, teoría, tipos, etapas y técnicas efectivas.
Modelos y escuelas de negociación.
Conocimientos y Habilidades Necesarias para Negociaciones Efectivas.
Etapas de la Negociación.
Axiomas de la Negociación.
Negociar con éxito.
Negociación, una habilidad esencial.
Estrategias de negociación.
Manejo de conflictos, habilidad básica.
Estilos y estrategias en el manejo de conflictos.
La negociación como parte de la vida.
Concepto de negociación y sus tipos: integrativa y distributiva.
Problemas de comunicación en la negociación.
Qué puede hacerse frente a los problemas de comunicación.
Cómo abordar conversaciones difíciles.
Cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles.
Inteligencia Emocional en la negociación.
Negociación racional en un mundo irracional.
Cómo preparar una negociación.
La fase de negociación en Mediación.

Módulo IV. Negociación II

Características del negociador. Estilos de negociación. Tipos de negociadores. Estrategias. Tácticas. Lugar de la negociación. Momento de iniciar la negociación. Fases de la negociación. Preparación. Conocer la propia oferta. Conocer a la otra parte. Objetivo de la negociación. Agenda de la reunión. Desarrollo. Presentación. Discusión. Centrarse en los intereses. Argumentos y objeciones. Aplicación de criterios objetivos. Flexibilidad y creatividad. Concesiones. Bloqueos en la negociación. Notas de las reuniones. Acuerdo. Romper la negociación. Factores de éxito en la negociación. Negociación en grupo. Comida de trabajo. Detalles de cortesía. Negociaciones internacionales.

MÓDULO V. HABILIDADES PARA LA COMUNICACIÓN Y LA NEGOCIACIÓN.

MÓDULO VI. CÓMO RESOLVER BLOQUEOS EN UNA NEGOCIACIÓN.

MÓDULO VII: TRABAJO FINAL.

FICHA DE SOLICITUD DE PLAZA	
CURSO _____	
NOMBRE Y APELLIDO	
DNI	
DIRECCIÓN	
TELÉFONO	
MÓVIL	
FAX	
EMAIL	
TITULACIÓN DE ORIGEN	
SITUACIÓN LABORAL	
<p><i>Los datos aportados son confidenciales y autorizo al Centro de Mediación al uso informatizado de los mismos. En virtud de lo dispuesto en la Ley 15/1999 de 13 de diciembre, tiene derecho a ejercer el derecho de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndonos una carta por escrito. Podrá ejercitar su derecho de acceso, rectificación, cancelación y oposición, solicitándolo a la C/ Ancha Nº10, 30880, Águilas, Murcia.</i></p>	
INGRESAR A LA CUENTA	

ES40- 0487-0016-67-2007002597, de BMN
ES09- 0081-1022-0300-0615-0329 de Banco
Sabadell

Acompañar: Copia del Título Universitario o de formación profesional, del DNI, una fotografía tamaño carnet, con nombre al dorso, copia de ingreso o transferencia bancaria. Enviar por email: mediacionyfamilia@telefonica.net.