



 **CURSO**

Resolución de Conflictos, 7ª Edición

12 Horas | 7, 9, 14 y 16 de Octubre de 2025

Introducción

Los conflictos forman parte de nuestro día a día; a veces más de lo que nos gustaría y de lo que tanto personas como organizaciones necesitan. ¿Se pueden evitar? ¿Se deben evitar? ¿Hay personas conflictivas? ¿Soy yo una de ellas? ¿Cómo resuelvo esta situación?

Son muchas de las preguntas que frecuentemente nos hacemos. Este seminario pretende hacer un recorrido sobre los elementos más importantes del conflicto. Su objetivo principal es ayudar a los participantes a entender y gestionar mejor los conflictos personales o profesionales que deban abordar en el día a día.

Este seminario tiene una duración de 9 horas que se deben completar con otras 81 mediante preparación, lecturas, investigación. Su base pedagógica está basada en la Formación Activa y en el Student Centred Learning.

Ambas estrategias pedagógicas requieren de la participación activa del estudiante como método de aprendizaje bajo las instrucciones del formador cuyo rol es del de dinamizador, impulsor de criterio y de significado y significantes. En otras palabras, el grado de aprendizaje

del alumno dependerá de su involucración personal activa en el proceso.

Desde esta perspectiva, el proceso de aprendizaje se basa en:

- ✔ La interacción y aprendizaje "estudiante-contenido" mediante el acceso a los diferentes recursos educativos de las unidades
- ✔ La interacción y aprendizaje "estudiante-estudiante" al trabajar ejercicios, mantener debates... Aprendiendo de los demás.
- ✔ La interacción y aprendizaje "estudiante-profesor" durante las presentaciones y el trabajo on -line.

Objetivos :

Al final de este seminario, los participantes sabrán:

- ✔ Tener un rol de liderazgo y proactivo en la resolución de conflictos.
- ✔ Mejorar la eficiencia y eficacia personal y organizativa al gestionar mejor los conflictos.

Estas competencias se consiguen al:

- ✓ Entender qué es un conflicto y cuáles pueden ser sus posibles causas.
- ✓ Diferenciar una situación de conflicto de una situación de negociación.
- ✓ Entender mejor cuáles son los diferentes estilos / perfiles de resolución de conflictos y el rol de las emociones en los conflictos.
- ✓ Conocer y reflexionar sobre las habilidades necesarias para abordar una resolución de conflictos.
- ✓ Preparar y planificar la gestión de conflictos tanto a nivel personal como organizativo.
- ✓ Entender las causas y gestionar los conflictos organizativos con una reflexión especial sobre aquellos que se generan durante el desarrollo de un proyecto.

Se grabarán las sesiones para poder consultarlas de forma ilimitada una vez finalizado el curso.

Temario

- ✓ Conceptos Generales
- ✓ ¿Qué es un conflicto?
- ✓ Identificar y clasificar las razones que causan conflictos.
- ✓ Conflictos y emociones.
- ✓ Yo y los conflictos
- ✓ Estilos y resolución de conflictos.
- ✓ ¿Quién es una persona conflictiva? y ¿Qué significa ser conflictivo?
- ✓ Resolución de conflictos.
- ✓ Habilidades para la resolución de conflictos.
- ✓ Conflictos y los Otros
- ✓ BATNA & Los intereses del otro.
- ✓ Caso de Negociación
- ✓ Los conflictos organizativos y sus causas más frecuentes.

Información del curso



Duración

9 horas lectivas



Modalidad

Aula Virtual con clases en directo y acceso a las sesiones grabadas para su consulta.



Fechas

7, 9, 14 y 16 de Octubre de 2025



Horarios

De 16:00 a 19:00 h



Dónde

Aula Virtual de Vitae



Formador

Javier Rovira

Es licenciado en Derecho y Administración de Empresas por ICADE, master en Dirección General por el IESE y doctorado en economía de empresa habiendo obtenido el DEA por la Universidad Rey Juan Carlos.

Fue profesor de ESIC Business & Marketing School y socio director de Know How N.P., consultora especializada en estrategia innovación y desarrollo organizativo teniendo una dilatada experiencia en diferentes sectores.

Ha sido director general de González Byass, director general de Neck & Neck, consejero delegado de Sabelma, director de Laboratorios Babé; director de Marketing y Desarrollo Estratégico de Bebidas Pepsico y Associate Advertising Manager de P&G en el Reino Unido y en España, entre otros cargos.

Como consultor y formador ha trabajado con las empresas más importantes de España tanto en nuestro país como en el extranjero como por ejemplo Microsoft, Terra, Monsanto, Grupo Prisa, Agencia Tributaria, Telefónica, Telefónica Móviles, Renfe, , Dell España, Lucent Technologies, Dirección General de la Guardia Civil, Instituto de Marketing Directo, El Corte Inglés, Hipercor, Porsche-Saab España, Alfa Romeo . Con unas 10.000 horas de consultoría o formación habiendo trabajado con más de 5.000 profesionales y directivos.

Autor de los libros “Consumering”. Con Prólogo de Philip Kotler y de “Reset & Reload”

Condiciones económicas



Tarifa Por Asistente
220€ (Bonificable hasta 156€ por la FUNDAE)



Tarifa por asistente a partir de dos personas de la misma empresa u organización
190€ (Bonificable hasta 156€ por la FUNDAE)



Forma de Pago:
Por transferencia al finalizar el curso a la recepción de la factura
Se añadirá el 21 % de IVA



Inscripción:
vitae@vitaedigital.com
Tlf : 986 47 21 01
637 82 02 57