



Aula Virtual

Resolución de Conflictos

2ª Edición

9 Horas

26, 27 y 29 de Junio de 2023

www.vitaedigital.com



Vitae

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 Studente 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.

TEMARIO

- ✔ Conceptos Generales
- ✔ ¿Qué es un conflicto?
- ✔ Identificar y clasificar las razones que causan conflictos.
- ✔ Conflictos y emociones
- ✔ Yo y los conflictos
- ✔ Estilos de 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 en 3 sesiones de 3 Horas
 Lugar	Aula Virtual con clases en directo
 Fechas	26, 27 y 29 de Junio de 2023
 Horario	De 16:00 a 19:00 h
 Donde	Aula Virtual 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, Porche-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	190 €
 Tarifa por asistente a partir de dos personas de la misma empresa u organización	170 €
Forma de Pago: Por transferencia al finalizar el curso a la recepción de la factura Se añadirá el 21% de IVA	Inscripción: Doris Verdes Doris.verdes@vitaedigital.com formación@vitaedigital.com Tlf : 986 47 21 01 635 559 285

Plazas limitadas, reserva de plazas por riguroso orden de inscripción