



Curso en negociación y solución de conflictos: herramientas para la paz

La Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia ofrece el primer diplomado en Colombia, que le brinda la posibilidad de participar con sentido y de manera efectiva en los tiempos de postconflicto, enfocado a brindarle

una perspectiva novedosa y ecléctica en el abordaje y solución de conflictos mediante la práctica de variadas técnicas de negociación.

Es una alternativa de altísima calidad y está dirigido a profesionales de todas las ramas que como colombianos se sienten comprometidos y quieren participar en la construcción pacífica del país: abogados, periodistas, politólogos, psicólogos, trabajadores sociales, profesionales en finanzas, profesionales en gobierno, profesionales en relaciones internacionales, médicos, empresarios, políticos, estudiantes, servidores públicos del orden nacional y distrital, empleados, miembros de comités de convivencia en empresas, en colegios y en propiedad horizontal, docentes, educadores, miembros de la policía y del ejército, líderes comunitarios y la ciudadanía en general.

“[...] una sociedad mejor es una sociedad capaz de tener mejores conflictos. De reconocerlos y de contenerlos. De vivir no a pesar de ellos, sino productiva e inteligentemente en ellos”.

Estanislao Zuleta

La negociación como herramienta para resolver conflictos, hacer negocios y llegar a acuerdos hace parte del día a día de todos los colombianos.

Instituciones como los centros de conciliación, las casas de justicia y las cámaras de comercio, entre otros, ayudan a las partes involucradas en situaciones problemáticas o de conflicto a resolver sus diferencias. Sin embargo, pese al esfuerzo y a los avances que han permitido mejorar la convivencia y la construcción de una sociedad más pacífica, se hace evidente la necesidad de llegar a más y mejores acuerdos congruentes basados en la equidad, la dignidad, la solidaridad, la aceptación, la corresponsabilidad y la sostenibilidad.

Se requiere de una mayor cantidad de colombianos y colombianas que tengan un nuevo perfil y estén dispuestos a hacer acuerdos pacíficos y duraderos con un sentido humano y solidario.

Metodología

El programa se estructura a través de una perspectiva novedosa y ecléctica frente al abordaje y solución de conflictos; y promueve la técnica de la negociación como herramienta para la participación activa en el desafío de la construcción de la paz y la civilidad.

En cada módulo se presentan elementos teóricos, acompañados de ejercicios de introspección y reflexión individual y grupal, con el apoyo de expertos docentes nacionales e internacionales.

Contenido temático

MÓDULO 1: MARCO TEÓRICO Y CONTEXTO DE LA NEGOCIACIÓN COMO TÉCNICA

- ④ La negociación como técnica para resolver conflictos
- ④ Estilos, perfiles y tipos de negociación
- ④ Cultura de paz/ Pedagogía de paz
- ④ Ética y transparencia en la negociación
- ④ Teoría del conflicto: conflicto personal, social y político
- ④ Objetivos del bien común: solidaridad, dignidad humana, sostenibilidad económica, justicia social, democracia y transparencia
- ④ Teorías de la felicidad, de la acción sin daño y de la no violencia

MÓDULO 2: ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN

- ④ Elementos de la negociación: intereses y necesidades, posiciones, prejuicios, tiempo, vínculos, opciones y alternativas, toma de decisiones, ejercicios de poder, tácticas y estrategias y preparación de la negociación
- ④ Concentración en intereses y necesidades: deseos y expectativas
- ④ Toma de decisiones: consensos y mayorías
- ④ El equilibrio en el poder

- 📍 La importancia de preparar la negociación
- 📍 Alternativas: creatividad y prospectiva en la negociación
- 📍 Enfoque en soluciones de mutuo beneficio

MÓDULO 3: MI PERFIL NEGOCIADOR

- 📍 Patrones y perfiles personales para negociar: ¿quién soy?
- 📍 Tipología de personalidad
- 📍 ¿Cómo funciona mi cerebro?
- 📍 Motivadores personales
- 📍 Negociación personal-interna
- 📍 Manejo de situaciones complejas y autodominio
- 📍 Consciencia de sí mismo e Inteligencia emocional/ Herramientas de desenganche emocional
- 📍 Manejo adecuado del enojo y del miedo
- 📍 No es personal: respuestas adecuadas a críticas o ataques personales

MÓDULO 4: COMUNICACIÓN

- 📍 Habilidades de escucha
- 📍 Lenguaje generador de realidades
- 📍 El poder de hacer preguntas
- 📍 Clarificación de mensajes
- 📍 Lenguaje gestual y corporal

MÓDULO 5: INTERVENCIÓN DE TERCEROS (MEDIADORES Y FACILITADORES)

- ④ Problemas de sinergia grupal y trabajo en equipo
- ④ Habilidades de facilitación y mediación (comunidades, empresas, vecinos y países)

MÓDULO 6: INTENSIFICACIONES

- ④ Negociación en el ámbito público:
 - Naturaleza del conflicto político
 - Identificación de actores políticos
 - Herramientas aplicables en negociaciones políticas
 - Seguimiento a acuerdos
 - Estudio de caso
 - Simulación de negociación

- ④ Negociación con las comunidades
 - Conflictos más frecuentes con/en comunidades
 - Herramientas aplicables a negociaciones con comunidades
 - Estudio de caso
 - Simulación de negociación

- ④ Negociación en los ámbitos jurídicos

- La ley como límite para negociar
- Masc
- Herramientas aplicables
- Estudio de caso
- Simulación de negociación, intervención de terceros

📍 Negociación en el ámbito internacional

- Ámbito de aplicación
- Herramientas aplicables
- Estudio de caso
- Simulación de negociación
- Trabajo final

📍 Negociación empresarial y comercial

- Características
- Herramientas aplicables
- Estudio de caso
- Simulación de negociación

Certificación

Se otorgará certificado de asistencia a quienes asistan como mínimo al 80% de las horas programadas.

Cuadro de curso presencial

2015
6 y 7 de marzo
13 y 14 de marzo
27 y 28 de marzo
10 y 11 de abril
17 y 18 de abril
24 y 25 de abril
8 y 9 de mayo
22 y 23 de mayo
29 y 30 de mayo
5 y 6 de junio

Fecha de inicio: 6 de marzo de 2015

Fecha de finalización: 6 de junio de 2015

Intensidad: 150 horas

Horario: Viernes de 8 a.m. a 1 p.m. y de 2 p.m. a 6 p.m. y sábados de 8 a.m. a 1 p.m.

Lugar: Universidad Externado de Colombia

Inversión: \$ 2.500.000.00

Cupos limitados

Formas de Pago:

1. Con factura para pago en Banco Davivienda y Banco Bogotá. Solicite su factura al mail: negociacion.figri@uexternado.edu.co con nombre completo, número de cédula y correo electrónico.
2. Para pago con tarjeta de crédito comunicándose con el departamento de Admisiones de la Universidad el teléfono 3420288 ext. 4119

Descuento del 5% para grupo de 3 personas o mas de la misma empresa o entidad y para egresados de la Universidad

Informes e inscripciones:

Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales

Dirección de Postgrados

Cel.: 3132661635

PBX (1) 2826066 – 3420288 ext. 1251 – 1256 – 1220 - 1031

figri.ofimercadeo@uexternado.edu.co;

figri.posgrados@uexternado.edu.co;

negociación.figri@uexternado.edu.co;