

## Negociación y resolución de conflictos (8h)

### Objetivos

Aprender estrategias para establecer acuerdos de colaboración y optimizar las relaciones interpersonales en diferentes contextos profesionales, tanto en situaciones colaborativas como competitivas.

**Duración: 8 horas online** con una duración de 1 mes en plataforma

### Contenidos

UNIDAD	CONTENIDOS
Introducción	- Negociación, colaboración y conflicto
¿Qué es negociar?	- Negociación - Conflicto - Elementos - Mapa de situación - Estilos de negociación
El proceso de negociación	- Preparación - Entorno - Negociación - Cierre
Tipos de negociación	- Distributivas - Integrativas - Indagadoras
Estrategias de negociación	- Estrategias WIN-WIN - Anclajes - Técnicas de presión
Profundiza	- Cine - Conferencias - Podcast - Libros - Máster y Postgrados
Conclusión	- Preparación - Claves - Elementos - Continúa por..