

## Negociación y Resolución de Conflictos

### Objetivo:

- Que los participantes conozcan las técnicas básicas de negociación y participen activamente en ejercicios grupales con la finalidad de identificar sus fortalezas y debilidades dentro de los procesos de la negociación y resolución de conflictos

### Contenido temático:

- Introducción General.
  - Preliminares, integración grupal, confianza y desbloques
- ¿Qué es negociación?
  - Definiciones importantes
- Tipos de negociación.
  - Dura
  - Suave
  - El estilo de Harvard
  - Debate.
- Los recursos propios.
  - La escucha activa .Relajación y respiración.
  - Toma de conciencia del propio cuerpo.
- La comunicación no verbal. Saludos, el contacto visual, la sonrisa y el espacio personal y privado.
- La primera impresión:
  - Grabación y Análisis.
  - ¿Qué comunicamos antes de empezar hablar?
- El uso del espacio y del tiempo.
  - Los espacios propios, ajenos y neutrales.
  - La manipulación del espacio.
  - El momento oportuno.
- El encuentro y el conocimiento del otro.
  - El primer contacto.
  - El error del dar por hecho
- La práctica negociadora..
  - Los objetivos.
  - Juegos de conflictos abiertos y cerrados.
  - Análisis de comportamientos.
  - El control emocional y la persuasión
- Alcanzar el objetivo y la despedida