

Taller on line: Solución de conflictos y negociación

¿Cómo podemos gestionar los conflictos en nuestra empresa? ¿Cuál es la mejor manera de negociar para conseguir nuestros objetivos?

Los conflictos son inevitables dentro de nuestra empresa y nuestro equipo de trabajo, pero existen diferentes técnicas que nos pueden ayudar a solucionarlos de la mejor manera y a veces, incluso a evitarlos.

La comunicación humana es una asignatura muy difícil y más dentro del entorno laboral, donde solemos estar fuera de nuestra zona de confort. Pero si sabemos y comprendemos bien cómo manejar un conflicto y cuáles son las mejores técnicas y tácticas de comunicación esto nos resultará más sencillo y, con el tiempo, algo fácil e incluso positivo para nuestra empresa y nuestro equipo.

La Cámara de Madrid organiza este taller con el objetivo de mejorar la capacidad de negociar y solucionar conflictos.

Duración:

Taller on line de 5 horas.

Fecha y horario:

5 y 6 de octubre de 2021
De 10:00 a 12:30
5 horas

Matrícula:

100 euros

Empresas socias Club Cámara:
Consúltenos su descuento.

Para que su empresa pueda ser socia del Club Cámara Madrid y beneficiarse de ésta y muchas más ventajas, consúltenos. Telf.: 91 538 36 00/35 00, por correo clubcamara@camaramadrid.es

Lugar de celebración:

EVENTO ON LINE EN DIRECTO

Más información:

Nuria Inés Fuertes
nuria.fuertes@camaramadrid.es

Tlf: 91 538 36 20/37 60

Ponente: Celia Sáenz de Santa María Uruña.

- BBA en Les Roches International Business School. Lausana. Suiza.
- Master en inteligencia emocional, coaching programación neurolingüística y lenguaje no verbal en Universidad Rey Juan Carlos junto con Escuela de Inteligencia.
- Formadora en inteligencia emocional y coach personal.

Objetivos del taller:

- ✓ Manejar las situaciones conflictivas.
- ✓ Pasos a seguir para manejar un conflicto.
- ✓ Conducir las negociaciones para encontrar soluciones satisfactorias para todas las partes.
- ✓ Conocer las fases de la negociación.
- ✓ Poner en práctica las técnicas para una negociación eficaz.

Programa:

- ✓ ¿Qué es un conflicto? Casos prácticos
- ✓ Pasos a seguir para manejar un conflicto.
- ✓ Guía para la resolución de conflictos.
- ✓ Dinámicas para la resolución de conflictos. Actuaciones en la nueva normalidad covid-19.
- ✓ ¿Qué entendemos por negociación?
- ✓ Fases de la negociación. Dinámica de la negociación.
- ✓ Tácticas de negociación.
- ✓ Errores a evitar en las negociaciones.
- ✓ Claves no verbales que ayudan a la persona que negocia.
- ✓ Ejemplos prácticos y dinámica grupal.

Metodología

- ✓ Exposición teórica y reflexiva.
- ✓ Ejemplos prácticos.
- ✓ Interacción en grupo.