

Programa

Introducción

- Conflicto y Negociación
- Conflicto y Negociación en las relaciones humanas

El Conflicto

- Características del conflicto
- Comprensión del conflicto
- Origen y fases del conflicto
- Resolución del conflicto

La Negociación

- Definición de negociación
- Notas características de la negociación
- El proceso de la negociación
- Las fases de la negociación
- Características del negociador
- El Método de negociación de Harvard

La Comunicación de situaciones de Crisis

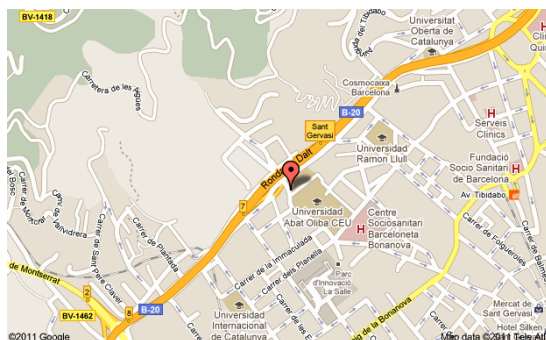
- La gestión de la Crisis
- Tipos y fases de la Crisis
- Metodología de tratamiento de la Crisis

Calendario

Duración: 40 horas.

Horario: jueves de 15.30:00 a 20:30 horas (8 jornadas)

Ubicación



Campus Bellesguard
Bellesguard, 30
08022 Barcelona
Bus: 22, 30, 58, 60, 66, 17, 73, 75 i 196
FFCC: L7 Avinguda Tibidabo



Centro Asociado a la Universitat Abat Oliba CEU

www.isegs.cat



Universitat
Abat Oliba CEU

Curso
de

NEGOCIACIÓN

Y

**RESOLUCIÓN DE
CONFLICTOS**

septiembre 2016

Dirección:

JORDI MÓNACO PEDRA



ISEGS

INSTITUT SUPERIOR D'ESTUDIS
DE LA GOVERNABILITAT I LA SEGURETAT

CURSO DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

DIRECTOR: D. **Jordi MÓNACO PEDRA**. Director de Programas de Formación del ISEGS.

Diplomado en Gestión y Derecho de la Seguridad Privada, y en Dirección de Seguridad Privada, Diplomado en Gestión y Administración Pública, Licenciado en Ciencias del Trabajo y Licenciado en Criminología.

En el mundo de los negocios, i en particular en el de la seguridad, la comunicación, así como la capacidad para la negociación, es fundamental, i dominar esta técnica puede resultar clave en el desarrollo de nuestra tarea.

Presentación

A lo largo de nuestra vida profesional –en cada una de las etapas- es natural encontrarse en situaciones en las que se tenga que negociar; de nuestra capacidad de influir o de convencer a otras personas dependerá que logremos alcanzar nuestros propósitos.

Aprender a comunicar, así como aprender a negociar, es un proceso de auto-observación que la

persona ha de estar dispuesta a realizar se tiene la intención de convertirse en un comunicador o un negociador profesional.

Dirigido a:

- Estudiantes de las Facultades de Ciencias Jurídicas, Sociales y Económicas.
- Profesionales de la Seguridad Privada.
- Miembros de los Cuerpos Policiales.
- Otros profesionales que en su responsabilidad laboral deban incluir la negociación y la resolución de conflictos.

Titulación

Los alumnos que superen con aprovechamiento las pruebas establecidas recibirán el correspondiente certificado de aprovechamiento expedido por la Universidad Abat Oliba CEU y por el ISEGS.

Lugar

El Curso se imparte en el Campus de la Universitat Abat Oliba CEU, ubicado en la calle Bellesguard numero 30 de Barcelona (08022).

- Bus: 22, 30, 58, 60, 66, 17, 73, 75 i 196
- FFCC: L7 Avinguda Tibidabo

Preinscripción y Matricula

Las personas interesadas en cursar la edición 2016 del Curso deberán cumplimentar el formulario de inscripción y abonar el importe de **450 euros** correspondiente a la matrícula antes del **día 1 de septiembre** mediante ingreso o transferencia a la cuenta corriente ES20-0081-0093-4400-0178-3788

Información

Para obtener información detallada sobre el curso se pueden dirigir a:

Araceli LACIANA

Horario: tardes de 16:00 a 20:00 h.

Teléfono: **664 48 07 59**

E-mail: **araceli@isegs.cat**

info@isegs.cat