

Taller de Inteligencia Emocional en el Conflicto y la Negación

El conflicto es una constante en las organizaciones. Y más allá de los lógicos motivos que lo provocan, el no gestionarlos de forma adecuada produce trastornos en la comunicación y falta de eficacia, resintiendo los resultados globales. Por ello, requieren una atención continua de la conducción de modo de canalizar los conflictos y negociarlos de forma satisfactoria. La Inteligencia Emocional actúa como medio eficaz para operar los cambios necesarios para enfrentar la tensión y disminuir esos conflictos a través del desarrollo de aquellas habilidades imprescindibles para que toda negociación llegue a buen puerto.

Contenido:

Módulo Introductorio: Definiendo el territorio.

- 🕒 Los conflictos en las organizaciones.
- 🕒 Decálogo para poder confrontar.
- 🕒 Los diferentes enfoques.

Módulo Primero: Una aproximación a la resolución.

- 🕒 Una nueva visión del conflicto.
- 🕒 Conciliación de conflictos
- 🕒 Solución de conflictos.

Módulo Segundo: Inteligencia Emocional para la negociación efectiva.

- 🕒 Factores imprescindibles.
- 🕒 Cómo negociar sin ceder.
- 🕒 El arte de la negociación.

Cierre: Aplicación práctica en el conflicto /la negociación.

- 🕒 Método Harvard de negociación de conflictos.

Resultados: Se trata de facilitar un proceso gradual que contribuye a desarrollar la Inteligencia Emocional aplicada a la negociación de conflictos, lo que permitirá –a través de la adquisición de esas competencias emocionales- obtener una óptima comunicación y la sinergia necesaria para trabajar en equipo y alcanzar los objetivos propuestos a la par que se aprende a negociar las diferencias.