



**CAPACITACIÓN EN  
NEGOCIACIÓN Y TOMA DE  
DECISIONES**

**LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS  
COMO MOTOR DEL DESARROLLO  
DE LA ORGANIZACIÓN**

---

## PROGRAMA

### OBJETIVO

La capacitación tiene por objetivo brindar las herramientas conceptuales y prácticas para que los asistentes puedan encarar procesos de identificación de conflictos, negociación y toma de decisiones orientadas a su resolución. Asimismo, brinda elementos para modificar los antiguos paradigmas de la negociación en función de esquemas basados en principios que lleven a resoluciones más óptimas, es decir, con mayores niveles de satisfacción para todas las partes implicadas.

Comprende la modalidad curso-taller, en donde los conceptos y enfoques teóricos vistos son aplicados a una variedad de ejercicios prácticos que permiten sedimentar el conocimiento.

### A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDA

- Directivos, Gerentes, Mandos Medios, empleados de las organizaciones –empresas, organismos públicos, organizaciones civiles –
- Dirigentes / referentes / asesores / equipos técnicos del ámbito político
- Responsables y profesionales de la Comunicación, Relaciones Públicas, Recursos Humanos, Administración y disciplinas afines de las organizaciones
- Estudiantes e interesados en la temática



## CONTENIDOS

**ENCUENTRO I:** El conflicto como motor del desarrollo organizacional. Definición y elementos del conflicto. Surgimiento de conflictos y su reconocimiento. Presencia de distintos contextos. Dinámica del conflicto. Conductas frente al conflicto. El conflicto y la negociación. Los estilos de negociación. Clima de negociación. Las emociones en el proceso de negociación. Cómo intervenir en los estados de ánimo. Barreras personales.

**ENCUENTRO II:** Los enfoques de negociación. La negociación según principios. Etapas. El método. Proceso de preparación y planificación de una negociación. Etapas. La información y la gestión del tiempo en la negociación. Dinámica de la negociación. Gestión eficaz de reuniones. El acuerdo. Jiu-Jitsu de la negociación. Cualidades del negociador. Actitud negociadora en escenarios hostiles.

**ENCUENTRO III:** La toma de decisiones. Niveles: individual, grupal, institucional, entorno externo. Modelo de Resolución de Conflictos en Espacios de Gestión Multiactoral.

**ENCUENTRO IV:** Práctica de negociación y resolución de conflictos. Síntesis y conclusiones.



## COORDINACIÓN EQUIPO DOCENTE

- **Fernando Gabriel Martínez.** Licenciado en Ciencias de la Comunicación (UBA), especializado en comunicación organizacional, liderazgo y construcción de equipos de trabajo.
- Director de Futura Consultora. Consultor y capacitador en distintas instituciones del país.
- Actualmente es asesor en la Cámara de Diputados de la Nación.
- Ex Jefe de Comunicación de la Secretaría de Política Económica del Ministerio de Economía.
- Trabaja hace más de una década y media en el desarrollo organizacional de distintas instituciones públicas, agentes de gobierno, empresas y organizaciones de la sociedad civil.

## DURACIÓN DEL CURSO

- 4 encuentros de 3 hs. cada uno.

## CONSULTAS:

- [capacitacion@buenosairesinteligente.com.ar](mailto:capacitacion@buenosairesinteligente.com.ar)