

Fecha: sábados 12, 19 y 26 de enero de 2019

Horario: de 10:00 a 12:00 horas.

Perfil del público al que va dirigido: adolescentes y adultos

Entrada libre

Cupo limitado

Negociación y Manejo de Conflictos

Coordinadora: Emilio Pineda Sotelo

Es mexicano, licenciado en Ciencias de la Comunicación por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Es autor de dos libros: “20 Claves del Media Training” y “20 Claves de una Empresa Armoniosa”.

Ha sido productor audiovisual en medios como la Radio, Televisión y producción empresarial desde 1994. Conductor radiofónico en estaciones como Radio Fórmula, Radio 13, Radiorama y Radio Capital.

Fue conductor y productor de la primera estación de Radio Internet generada por un Gobierno Federal en toda América Latina desde la Presidencia de la República, de 2001 a 2008. Es articulista de revistas especializadas en mercadotecnia y en medios propios de sectores empresariales como la Salud Visual, en este caso, en la Revista Imagen Óptica, en la que actualmente escribe artículos de Neuro marketing y Calidad de Atención al Cliente. Es dueño de Comunicreando, empresa dedicada a la capacitación en temas de Comunicación, Liderazgo, Media Training, Trabajo en Equipo, Marketing Digital y Nuevas Tecnologías.

Es conferenciante, consultor y capacitador en temas de Comunicación, Media Training, Inteligencia Emocional, uso de Nuevas Tecnologías, Liderazgo, desarrollo Humano, Motivación, Personal Branding y Campañas Políticas. Ha impartido conferencias y diplomados en foros como el TEC de Monterrey, Museo Memoria y Tolerancia, Universidad La Salle, Universidad Intercontinental, Cámara de Diputados, Senado de la República, así como para empresas líderes internacionalmente, incubadoras de negocios y cámaras empresariales.

Presentación del curso

La dinámica cotidiana de los equipos de trabajo trae consigo desafíos que vencer. Es normal enfrentar conflictos o problemas que se presentan en el camino. Sin embargo, lo que no debería ser normal es permanecer indiferente a esos problemas sin enfrentarlos o conducirlos hacia una solución. Un conflicto que se deja sin solucionar crece y las consecuencias de ello son siempre perjudiciales para la organización y los integrantes de la misma.

En este curso haremos consciencia de la importancia que tiene el fomentar la armonía en los equipos de trabajo mediante diferentes herramientas que nos permitan resolver los problemas. La negociación y manejo de conflictos debería ser una actitud permanente y dinámica al interior de las organizaciones. Porque un grupo humano que trabaja en forma armónica siempre está motivado y es más productivo.

Objetivo

El participante reconocerá los diferentes tipos y fuentes de conflictos con la finalidad de identificarlos, prevenirlos y resolverlos.

Temas principales

- Tipos y origen de los conflictos
- Estrategia de prevención de conflictos
- El Liderazgo como herramienta de resolución de conflictos
- La Comunicación Efectiva para la Negociación
- Lenguaje y Conflicto
- Tipos de personas en la organización
- Inteligencia Emocional
- Estilos y Técnicas de Negociación
- Comunicación no verbal
- Negociación con personas difíciles

Bibliografía básica

- CHATTERHEE, Debashis. (2011). El Liderazgo Consciente. México: Granica.
- GOLEMAN, Daniel. (2010). La Inteligencia Emocional. México: Vergara.
- MAXWELL,, John C. (2014). Las 21 leyes irrefutables del liderazgo. México: Grupo Nelson.
- DEUTSCH, Morton. (2006). The Handbook of Conflict Resolution / Edition 2. Estados Unidos: Wiley.

Se entrega constancia de participación con el 80% de asistencia

IMPORTANTE

Queda estrictamente prohibido la reproducción total o parcial de este programa sin previa autorización por escrito del(a) coordinador(a) del programa.

Te invitamos a leer las siguientes políticas de funcionamiento, las cuales te ayudarán a tener una mejor estancia dentro del Centro Educativo:

1. Tu inscripción tiene fines informativos, con ella podrás recibir: el boletín mensual, avisos de cancelación de actividades e invitaciones a eventos especiales.
2. Tu inscripción **NO ASEGURA UN LUGAR**. Es importante llegar con el tiempo que consideres necesario para alcanzar un buen lugar en el aula. El Centro Educativo está sujeto a la disponibilidad de espacios según la operación del museo y por lo tanto hay un número de lugares limitados. Los espacios pueden cambiar sin previo aviso.
3. Para entrar a las actividades de Centro Educativo, no necesitas pagar boleto en taquilla.
4. Cuando el número de inscripciones supere el aforo permitido se procederá a la entrega de fichas numeradas una hora antes del comienzo de la actividad. Podrás consultar el número de inscripciones de cada actividad en la página web correspondiente
5. Las inscripciones sólo se harán a través de la página web, o bien enviando un correo electrónico a centroeducativo@myt.org.mx. No se tramitarán inscripciones por otro medio (teléfono, redes sociales o físicamente en el Centro).
6. Para obtener la constancia de participación es obligatorio cubrir el 80% de asistencias (no aplica para conferencias). La única forma de comprobar que tomaste una sesión es con tu firma en la lista. En el curso "Acción Social" es necesario cubrir el 100% de asistencia.

7. El acceso a las aulas será conforme al orden de llegada y estará en función de la operación del museo.
8. No se permite apartar ni reservar lugares en las unifilas o en las aulas (te invitamos a no poner mochilas u objetos en lugares que estén desocupados).
9. Está prohibido entrar con alimentos y/o bebidas a todos los espacios.
10. Una vez completo el aforo del aula, por motivos de seguridad **NO SE PERMITIRÁ EL ACCESO** (no puedes permanecer de pie ni sentado en el piso).
11. Está permitido ingresar al aula una vez iniciada la sesión pero sólo se podrá acceder si hay lugares disponibles.