

## “Negociación y resolución de conflictos”

### INFORMACIÓN GENERAL

Directores: M. Isabel Sánchez Pérez, Concepción Peiró y Francisco García Río.

Profesor: Guillermo Sánchez Prieto

Duración: 8 horas

Fechas de realización: 19 septiembre de 2019

Lugar: Aula 0. Facultad de Medicina.

Horario: 12 a 20 horas

Gratuito

### OBJETIVOS

- Conocer los diferentes componentes del conflicto
- Fomentar la actitud Positiva de cara a manejar un conflicto.
- Conocer los tipos de negociación a los que te puedes enfrentar y diferentes técnicas para abordarlas.
- Adquirir técnicas y herramientas de preparación y ejecución a la hora de afrontar y resolver conflictos.
- Aprender a cumplir los objetivos propuestos en una negociación o conflicto mediante la planificación y el análisis adecuado.

### CRITERIOS DE ADMISIÓN

Para poder inscribirse es requisito estar matriculado en el curso 2018/19 en tutela académica de doctorado en la Universidad Autónoma de Madrid. Las plazas ofertadas se cubrirán por orden de inscripción hasta completar el aforo.

## PROCEDIMIENTO DE INSCRIPCIÓN

Se realiza a través de [Sigma](#). Módulo de Estudios Propios y formación continua.

- Plazo de inscripción: **30 de junio a 30 de julio de 2019.**

Una vez admitido el alumno realiza la automatrícula

- Fechas de matrícula: **1 al 20 de septiembre**

Número mínimo/máximo de alumnos: **-/40**

## CERTIFICADOS

Una vez recibido el listado de alumnos que resulten "aptos" o "no aptos" desde el punto de vista académico por parte del director de la actividad transversal, la Escuela de Doctorado generará un certificado que será remitido por correo electrónico a la dirección facilitada por el alumno.

## PLAN DE ESTUDIOS

- I. Lo que sucede si no resolvemos conflictos.
- II. Lo que ganamos si resolvemos conflictos.
- III. Cuándo negociar y cuándo no negociar.
- IV. El manejo del poder: el Maan o Batna.
- V. Diferencia entre intereses y posiciones.
- VI. Los criterios objetivos
- VII. La preparación.
- VIII. Los pasos de la negociación. Apertura

## ENFOQUE METODOLÓGICO

Asistencia y Participación: 100%

La metodología será fundamentalmente práctica. De esta manera se alternarán explicaciones teóricas breves con ejercicios prácticos más extensos.

Entre las técnicas a emplear se utilizarán, dinámicas de grupo, visionado y análisis de vídeos, ejercicio de introspección y análisis personal.

La técnica principal consistirá en la agrupación de participantes en equipos de trabajo reducidos de cara a aplicar la metodología y a terminar el curso con soluciones entrenadas a conflictos a problemas reales