

Diplomatura en Negociación y Métodos Adecuados de Gestión de Conflictos

Programa completo:

MÓDULO I. INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN (30 horas)

El objetivo es definir un marco conceptual adecuado para el desarrollo de la casuística y de los módulos posteriores. Se trata el *conflicto* como reconocimiento de diálogo social y aporte a la diversidad, transitando los diferentes métodos de gestión en Argentina y en el mundo, con herramientas adecuadas. Se introducen prácticas que facilitan la construcción de un espacio de confianza para mejorar la comunicación, y adquirir el perfil de neuronegociador a través del método de GESTIÓN NEUROTIC (GNT).

MÓDULO II: NEGOCIACIÓN INDIVIDUAL, PLURINDIVIDUAL Y COLECTIVA (30 horas)

En este módulo se estudian los espacios de gestión de conflictos y desarrollo de habilidades prácticas para la intervención en negociaciones complejas, a nivel internacional, nacional y supranacional, así como la negociación en el sector público, privado, empresarial, familiar y sindical. Se llevarán adelante prácticas de meditación para preparación del cuerpo y la mente ante negociaciones complejas.

MÓDULO III: LAS NEUROCIENCIAS COGNITIVAS aplicadas a la NEGOCIACIÓN. NEURONEGOCIACIÓN Y GNT. TIPOS DE NEGOCIACIÓN DIFERENTES (30 horas)

En este módulo se utilizarán técnicas especiales como el Aikido, que se desarrolla en un Mini Taller con el equipo técnico del Sensei Masafuni Sakanashi, técnicas de yoga y mindfulness del método GNT y de respiración. Se trata de entrenar a los cursantes en prácticas de neuronegociación ante situaciones difíciles en particular conflictos por discriminación, acoso, y violencia laboral, en el sindicato y en la administración pública.

MÓDULO IV: APLICACIÓN DE LA TECNOLOGÍA EN LA NEGOCIACIÓN (30 horas)

El avance de tecnología en las relaciones laborales ha significado también un nuevo modo de gestionar los conflictos. La celeridad, bajo costo, eficacia, confidencialidad y exactitud de los métodos *on-line* ha permitido optimizar el tratamiento de la divergencia laboral. Se desarrollarán los nuevos modelos laborales en el marco de la robótica y Revolución 4.0. Las adiciones que produce la tecnología y su implicancia en la negociación. Los esports y los datos personales.