

FORMACIÓN

webinar gratuito para pymes



negociaciones

Y resolución de conflictos





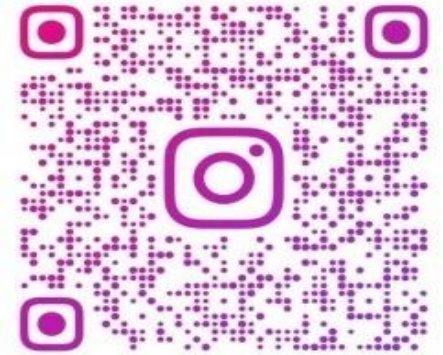
Curso dictado por

Karina Riesgo – Administración Creativa

www.admincreativa.com.ar

 kriesgo@admincreativa.com.ar

 [admincreativa](https://www.instagram.com/admincreativa)



@ADMINCREATIVA

C.A.B.A. 18 de setiembre de 2024



Este curso se enfocará en desarrollar las habilidades y estrategias clave para abordar de manera efectiva los desafíos de la negociación y resolución de conflictos en la industria del transporte. Exploraremos técnicas para alcanzar acuerdos que beneficien a todas las partes involucradas.



¿Qué es un Conflicto?

Un conflicto es una situación en la que dos o más partes perciben que tienen objetivos, intereses, valores, o necesidades incompatibles o en oposición. Los conflictos pueden surgir en cualquier ámbito de la vida, incluyendo el personal, laboral, social, y político. Los conflictos pueden variar en intensidad, desde desacuerdos menores hasta disputas graves y destructivas.



Habilidades clave para una negociación exitosa: comunicación, empatía y asertividad

Comunicación Efectiva

Escuchar activamente, expresar ideas con claridad y adaptar el estilo al interlocutor.

Empatía

Comprender las perspectivas y necesidades de la otra parte para encontrar soluciones mutuamente beneficiosas.

Asertividad

Defender los propios intereses de manera firme pero respetuosa, sin caer en la agresividad.



Estrategias y técnicas de negociación: ganar-ganar, concesiones y compromisos

1

Enfoque Ganar-Ganar

Buscar soluciones en las que todas las partes salgan beneficiadas.

2

Realizar Concesiones

Estar dispuesto a ceder en ciertos aspectos a cambio de obtener algo importante.

3

Alcanzar Compromisos

Encontrar un punto medio que satisfaga las necesidades de ambas partes.





Manejo de situaciones difíciles y de alto impacto emocional



Pausa

Tomarse un tiempo para calmarse y reflexionar antes de responder.



Escuchar

Poner atención y entender los sentimientos y preocupaciones de la otra parte.



Creatividad

Generar ideas innovadoras que permitan encontrar soluciones satisfactorias.



Compromiso

Estar dispuesto a hacer concesiones y llegar a acuerdos mutuamente aceptables.



Alcanzar acuerdos beneficiosos para todas las partes involucradas

1

Identificar Intereses

Entender las necesidades y prioridades de cada parte.

2

Explorar Opciones

Generar múltiples alternativas que puedan satisfacer a todos.

3

Llegar a Acuerdos

Pactar términos y condiciones que beneficien a todos los involucrados.





EL CUENTO DE LA NARANJA





La resolución efectiva de conflictos puede mejorar las relaciones, aumentar la cooperación y crear soluciones duraderas que beneficien a todas las partes involucradas.



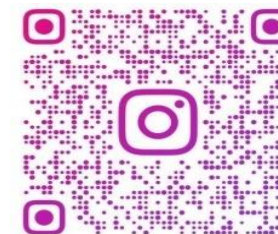
Curso dictado por

Karina Riesgo – Administración Creativa

www.admincreativa.com.ar

 kriesgo@admincreativa.com.ar

 [admincreativa](https://www.instagram.com/admincreativa)



@ADMINCREATIVA

C.A.B.A. 18 de setiembre de 2024

¡GRACIAS!



www.empretec.org.ar

