

Curso Virtual de NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN 2

PROGRAMA, MODALIDAD DE CURSADO Y CERTIFICACIÓN

OBJETIVOS

Que los agentes públicos capacitados puedan:

- Conocer la relación entre Conflicto - Negociación. Tipos y consecuencias en la Organización.
- Comprender las formas de encarar un conflicto.
- La importancia de conocerse a sí mismo. Estereotipos, Paradigmas.
- Entender en las reacciones a evitar durante la Negociación.
- Entender el significado de la Negociación Perdida y como abordarla.
- Manejo del lenguaje corporal.

DESTINATARIOS

Agentes Públicos Provinciales.

MODALIDAD

A distancia.

Actividades virtuales mediante la utilización del Campus Virtual del Gobierno de la Provincia de Córdoba.

COMUNICACIÓN

Las modalidades de comunicación entre el tutor o administrador de la plataforma y los participantes son los siguientes: correo electrónico mediante la cuenta capacitacionadistancia@cba.gov.ar y las respectivas direcciones brindadas por cada alumno, mensajería interna de la plataforma y los foros asignados en cada aula. El plazo de respuesta de los tutores será de 48 horas como máximo.

EJES TEMÁTICOS

MÓDULO INICIAL

- Instructivo de Navegación del Aula Virtual.
- Programa, Modalidad de cursado y Certificación
- Foro de Consultas Técnicas.
- Foro de Consultas y Sugerencias Académicas.

Módulo 1: Conociendo el Conflicto

- Tipos de Conflicto
- Costos del Conflicto
- Administración del Conflicto
- Modelos para Enfrentar Conflictos
- Video de Cierre. Participación en el Foro - Debate

Módulo 2: Mejora en el manejo personal y Principios de Estrategia

- Estereotipo
- Paradigma
- Estrategias de Penetración del Modelo de Harvard
- Reacciones a evitar
- Tácticas empleadas en la Negociación y Tipos de Conversación

Módulo 3: Cuesta arriba

- Situaciones de Crisis y Encierro
- Negociar en Situación Perdida
- Actividad. Participación en el Foro - Debate

Módulo 4: El mensaje corporal

- Dando señales
- Señales a evitar (Video)
- Un caso Particular: Barack Obama (Video y análisis)
- Síntesis

EXAMEN FINAL

El examen es bajo la modalidad de Opción Múltiple, a distancia desde la plataforma y contiene preguntas de todos los módulos visto durante la capacitación.

Recuerden que la realización del Examen es requisito para aprobar el curso.

DURACIÓN

Dos semanas. Equivale a 6 horas reloj.

CONDICIONES DE APROBACIÓN

Para aprobar el curso es requisito realizar y aprobar dentro de las fechas establecidas el Examen Final con 6 (seis) o más.

En caso de sacar una nota inferior a 6 (seis) en el Examen Final deberá volver a realizar el curso completo en una nueva fecha, para lo cual el participante deberá volver a inscribirse.

El registro de actividades subidas a la plataforma, devoluciones de los tutores y calificaciones quedará almacenado en la plataforma virtual hasta 30 días posteriores del final de la capacitación. Vencido este plazo todos los registros serán eliminados.

ENTREGA DE CERTIFICADOS

Certificación de la Dirección de Jurisdicción de Capacitación, Secretaría de Capital Humano, Secretaría General de la Gobernación.

El certificado estará confeccionado dentro de los **15 días hábiles** luego de la finalización del curso. El mismo acredita la participación y aprobación del curso virtual de **Negociación y Mediación 2**.

El certificado se encontrará disponible en el menú Mis Documentos de sus opciones personales de CIDI desde donde podrá guardarlo o imprimirlo las veces que lo desee.