



---

### Negociación para la Resolución de Conflictos y Disputas (2013a)

Plazo: 24 Jun 2013

---

Tipo:	Course
Ubicación:	Web-based
Fecha:	17 Jun 2013 to 12 Jul 2013
Duración:	4 Weeks
Área del programa:	Governance, , Public Finance and Trade
Sitio web:	<a href="http://www.unitar.org/pft/events">http://www.unitar.org/pft/events</a>
Precio:	600,00 US\$
Correo Electrónico del Centro de Coordinación del Evento:	<a href="mailto:cursos.online@unitar.org">cursos.online@unitar.org</a>

---

### CONTENIDO Y ESTRUCTURA

Este curso se compone de los siguientes módulos:

- Módulo 1: Visión General del Conflicto
- Módulo 2: Procedimientos para la Resolución de Conflictos
- Módulo 3: Introducción a la Negociación
- Módulo 4: Negociación en Base a Intereses vs en Base a Posiciones
- Módulo 5: Comunicación y Toma de Decisiones

## **METODOLOGÍA**

Con el objetivo de asegurar que el curso tenga el mayor alcance posible, éste será impartido de forma on-line (método e-learning). Los objetivos de aprendizaje se consiguen a través del uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC), que combinan el aprendizaje personal con un aprendizaje no lineal que promueve el desarrollo de las habilidades de todos los participantes. A su vez, con la intención de ofrecer a los alumnos/as la mayor flexibilidad posible, en cuanto a tiempo, espacio y planificación, el curso será impartido de manera asincrónica. Haciendo uso de la más reciente infraestructura tecnológica, UNITAR combina el estudio individual y la interacción online con el resto de los participantes. Durante el curso, los alumnos/as tienen la oportunidad de relacionar el material didáctico con situaciones reales por medio de las discusiones y de la interacción con el resto de sus compañeros.

Nuestra pedagogía, perfectamente adaptada para profesionales con jornadas a tiempo completo, ayudará a los participantes a avanzar por distintas experiencias en su estudio: absorción (mediante la lectura); acción (mediante las actividades); interacción (socializándose con los compañeros/as); empatía (al descubrir la realidad de cada uno).

## **PÚBLICO OBJETIVO**

Este curso online está dirigido a profesionales de todos los sectores y profesiones, incluidos: el gobierno, finanza pública, inversión, comercio, finanza corporativa, gestión de proyectos, hacienda, círculos académicos y la sociedad civil. Los participantes menos experimentados en la negociación aprenderán herramientas de negociación practicadas durante mucho tiempo y, los más experimentados, tendrán la oportunidad de revisar conceptos y técnicas fundamentales. Si en tu profesión tienes que realizar en alguna ocasión una negociación, este curso es perfecto para ti.

## **INFORMACIÓN ADICIONAL**

Una vez que se haya completado el curso en su totalidad y de forma satisfactoria, los participantes recibirán un certificado de parte de UNITAR.

*Las fechas del curso están sujetas a cambios.*

*La tarifa de inscripción al curso no es reembolsable, sino transferible a otro curso o participante y está sujeta a cambios en función de la política de precios de UNITAR.*