Unitar Online Catalogue

Negociación para la Resolución de Conflictos y Disputas (2016b)

Date limite: 12 Sep 2016

Type:	Course
Emplacement:	Web-based
Date:	12 Sep 2016 to 7 oct 2016
Durée:	4 Weeks
Zone du programme:	Governance, , Public Finance and Trade
Site internet:	http://www.unitar.org/pft/events
Prix:	800.00 $US
Personne de référence de l'évenement:	pft-training@unitar.org

CONTENU ET STRUCTURE

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

MÉTHODOLOGIE

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).

AUDIENCE VISÉE

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.

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

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 sujeto 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 politica de precios de UNITAR.