



RIF.: J-31015991-2
Asociación Civil AVESSOC
www.avessoc.org.ve /



NEGOCIACIÓN Y MANEJO DE CONFLICTOS

OBJETIVO GENERAL

Proporcionar a los participantes, las bases teóricas conceptuales relacionadas con conflictos de diversa índole y naturaleza, que se presentan en las organizaciones prestadoras de servicios de salud, y suministrarles estrategias y tácticas de negociación para su conducción, manejo y solución.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Al finalizar el curso, los participantes estarán en capacidad de:

- Comprender la naturaleza humana a fin de identificar sus manifestaciones en situaciones de conflicto.
- Analizar las situaciones conflictivas en organizaciones de salud
- Adecuar los estilos personales de negociación dependiendo de la situación conflictiva.
- Identificar y utilizar diversas estrategias y tácticas de negociación para resolver los conflictos exitosamente.

CONTENIDO

TEMA 1. EL CONFLICTO:

Definiciones. Orientaciones: Tradicional y Moderna. Clasificación: de acuerdo a su Origen, Direccionalidad, Emocionalidad, Racionalidad, Magnitud. Potencialidades: Ambientales, Organizacionales, Individuales, Procedimentales, Estructurales. Características. Elementos: Intereses vs. Recursos. Evolución, Fases, Desarrollo.

TEMA 2. NEGOCIACIÓN:

Definiciones. Elementos: Información, Tiempo, Poder. Etapas: Concientización y Análisis de la Discrepancia (Modelo Red). Estrategias: Integrativa, Distributiva, Desintegrativa. Estrategias: Tómelo o Déjelo, Regateo, Negociación. Modelos de Influencia Situacional (Harvard). Estilos Personales: Características, Usos, Aplicaciones. Tácticas. Desarrollo. Listas de Chequeo. Enfoque Sistémico.

METODOLOGÍA:

El contenido del curso comprende aspectos teóricos y prácticos para su discusión y aplicación de los temas considerados abarcando lo conceptual, exposiciones por parte del docente y su aplicación a situaciones específicas del sector salud, mediante actividades dirigidas individuales y grupales.