

Afrontar Conflictos Laborales

Duración: 80 horas

Modalidad: Online

Coste Bonificable: 600 €

Objetivos del curso

El presente curso pretende aportar las claves para gestionar conflictos laborales a partir de la detección de las fuentes y la aplicación de técnicas para evitar y/o resolverlos. Es importante aprender a saber detectar las fuentes de conflicto en la empresa antes de que el problema afecte al rendimiento de los trabajadores, a saber desarrollar habilidades de negociación y comunicación básicas como mediador, saber crear un plan estratégico de actuación ante un problema individual o institucional o a conocer las nuevas medidas adoptadas por la empresa para gestionar los conflictos ocasionados por conciliación de la vida personal y profesional. En definitiva, conseguir un conocimiento perfecto para saber solucionar los diferentes conflictos en el ámbito empresarial.

Contenidos

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO.

1. Programa de entrenamiento.
2. Técnicas de desarrollo en equipo.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS DINÁMICAS DE GRUPO.

1. Definición.
2. Aplicaciones a los distintos campos de la vida social.
3. ¿Qué son las técnicas de Dinámica de Grupos?.
4. Normas generales para el uso de las técnicas de grupo.

5. El papel del dinamizador.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CLASIFICACIÓN DE LAS DINÁMICAS DE GRUPO.

1. Según el tamaño del grupo.
2. Según la participación de los expertos.
3. Según los objetivos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE DINÁMICA DE GRUPOS EN LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA EMPRESA.

1. Perspectiva positiva del conflicto.
2. Conflicto versus violencia.
3. Prevención.
4. Análisis y negociación.
5. Búsqueda de soluciones.
6. Procedimientos para enseñar a resolver conflictos.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE CONFLICTOS

1. Conceptualización del conflicto
2. Orígenes y causas de los conflictos
3. Tipos de conflictos
4. Elementos del conflicto
5. Importancia del conflicto
6. La conflictología
7. Prevención de los conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. AFRONTAMIENTO DE LOS CONFLICTOS



1. Qué es un problema, qué es un conflicto
2. Conflictos de necesidades e intereses en la tarea
3. Los conflictos como oportunidad o como riesgo
4. Cómo y porque aparecen los conflictos
5. Ganadores o perdedores

UNIDAD DIDÁCTICA 7. METODOLOGÍA DE RESOLUCIÓN: LA NEGOCIACIÓN

1. Concepto de negociación
2. Estilos de negociación
3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación
5. Estrategias de negociación
6. Tácticas de negociación
7. Cuestiones prácticas