

CONTENIDO PROGRAMÁTICO

CÓDIGO	NOMBRE DEL CURSO	NÚMERO DE HORAS	MODALIDAD
ASES-CUR-013 (PRO-ASES-CUR-001) (Formulario ASES-002)	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y ARBITRAJE	16	Presencial – Semipresencial- Online – In Company
Dirigido a	Profesionales y/o personal involucrados en situaciones de conflicto donde precisan de herramientas de negociación para la solución de problemas o la obtención de beneficios.		
Competencia del curso	El participante reconoce el tratamiento de los conflictos y facilita soluciones a través de alternativas modernas y adecuadas a las exigencias del mundo actual.		
Contenidos Fundamentales	<ul style="list-style-type: none"> • La Negociación. Características del negociador. Modelos de negociación. El proceso y las fases de la negociación • El Arbitraje. El árbitro. Cualidades del árbitro. • Procedimiento arbitral. • Mediación, conciliación y negociación. 		
Cupo mínimo de participantes	10 participantes (Modalidad Presencial- Semipresencial)		
Cupo máximo de participantes	20 participantes (Modalidad Presencial- Semipresencial)		
Requisitos de ingreso al curso	-Planilla de inscripción (Formulario ASES-001) -Copia de la cédula de identidad		
Requisitos para obtener el Certificado de Aprobación	MODALIDAD PRESENCIAL – SEMIPRESENCIAL – IN COMPANY -Cumplir con los requisitos de inscripción. -Asistir al 80% de las horas del curso bajo la modalidad presencial y semi-presencial. -Cumplir con las evaluaciones dispuestas en el programa de capacitación. MODALIDAD ONLINE -Cumplir con los requisitos de inscripción. - Cumplir con las evaluaciones dispuestas en el programa de capacitación.		
Resumen Curricular del facilitador			