

## "XESTIÓN DE CONFLICTOS"

### PRESENTACIÓN

---

Nas organizacións empresariais os conflitos forman parte da nosa vida cotidiana. En función do noso posicionamento ante eles convírtiranse nunha experiencia de aprendizaxe ou nunha ameaza que paraliza ou daña as nosas relacións persoais.

### OBXECTIVOS

---

- ✓ Reformulación dos problemas, na xeración de alternativas máis aló das inercias de pensamento.
- ✓ Entrenamento de habilidades comunicativas dirixidas á solución dos conflitos para reforzar positivamente a relación con nós mesmos e cos demais.

### PROGRAMA (8 horas)

---

1.- PROBLEMAS, CONFLICTOS, DILEMAS, CONTRADICCIÓNS:  
¡UNHA MANEIRA DE ESTAR NA VIDA!

- O conflito: ¿Ameaza ou reto?
- Plantexamento e definición: ¿Onde poñemos o espello?
- Cambiar o enfoque ¿Cambia a realidade?

## 2.- A SOLUCIÓN DOS PROBLEMAS E OS PROBLEMAS DA SOLUCIÓN

- Combatir as inercias nas solucións
- Definición operativa de conflicto
- Xerar alternativas para atopar solucións

## 3.- DESENVOLVEMENTO DE HABILIDADES PARA A SOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- O proceso de convencemento
  - escoitar para argumentar
  - Argumentar para convencer
  - Convencer para solucionar
- A asertividade como Posicionamento Básico
  - Bases da Negociación
- Reducción da tensión nas situacións críticas

## HORARIO, DATAS E LUGAR DE CELEBRACIÓN

OUTUBRO-2009						
L	M	Me	X	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

### HORARIO

De 09:30 a 14:30 horas  
y  
de 16:00 a 19:00 horas

### AULA

Edificio EMPRENDIA, Campus Sur Universitario,  
15782, Santiago de Compostela

<http://www.uniemprende.es/donde-estamos>

## DESTINATARIOS/AS

---

Emprendedores, xente de empresa, membros da comunidade universitaria e público en xeral interesado nesta materia.

## METODOLOXÍA

---

A metodoloxía a seguir durante a realización desta acción formativa será eminentemente práctica e participativa e compatibilizándose a aprendizaxe teórica coa realización de exercicios prácticos e simulacións.

## PERFIL DO DOCENTE

---

### JOSÉ SOBRINO

Licenciado en Psicoloxía (Universidade Complutense de Madrid). Practitioner en PNL con John Grinder & Quantum Leap Inc. (California, USA). Graduado en Mind Control con José Silva & Mind Control Internacional (Texas, USA). Adicional a isto, formación continuada en diversas áreas do Desenvolvemento de RRHH.

**Socio Director de ACAP CONSULTORES:** Empresa aliada ARQUETIPOS CONSULTORES, adicada ao **desenvolvemento profesional e persoal mediante proxectos de formación e consultoría en diversos sectores: Financeiro, Telecomunicacións, Enerxía, Farmacéutico, Organismos Públicos...** Profesor da Escola Superior de Humanidades e Negocios (HUNE), e profesor de diversos programas master (Comunicación Integral, Intelixencia Emocional, Oratoria, Intelixencia Creativa, Deseño e Comunicación, Coaching, Negociación Financiera...)

Conta cunha ampla e recoñecida experiencia xa que ten realizado funcións en diversas empresas, tales como, American Home Products (Laboratorio Farmacéutico): Xerente de Formación. Grupo Inmark (Consultoría Empresarial): Consultor Senior. Director de proxectos. Técnicas de Formación Empresarial: Director da Delegación de Madrid. Enxeñería do Coñecemento: Responsable de RRHH...

## PREZO (Prezo real do seminario por alumno: 210 €)

150 € membros da comunidade universitaria

175 € público en xeral

As empresas (e proxectos empresariais) vinculadas a **UNINOVA**, **UNIRISCO** e **EMPRESA CONCEPTO** poderán beneficiarse da realización deste curso de forma gratuita. \*

## MATRÍCULA

**PRAZO DE INSCRIPCIÓN: do 5 ao 23 de outubro de 2009**

Para formalizar a matrícula deberase seguir a seguinte secuencia de pasos:

Para formalizar a matrícula deberase seguir a seguinte secuencia de pasos:

1.- Cumprimentar a "ficha de inscrición" e remitila á seguinte dirección de correo electrónico: [enu@usc.es](mailto:enu@usc.es)

2.- Cando se confirme a inscrición (será vía mail ou vía telefónica), non antes, ingresar no prazo de dous días seguintes, a cantidade a pagar no número de conta abaixo indicado.

3.- Inmediatamente formalizada o ingreso deberase **enviar** por fax ao número 981 54 70 77, unha **copia do xustificante da transferencia bancaria** realizada dirixida a ESCOLA DE NEGOCIOS UNIEMPRENDE. Tamén se admite o envío da citada copia escaneada ao seguinte correo electrónico [enu@usc.es](mailto:enu@usc.es), ou a entrega en man na dirección abaixo indicada (Contacto Iria Fontela Fernández).

4.- Recibidos a ficha de inscrición e o xustificante, confirmarase mediante correo electrónico ou vía telefónica a súa matriculación no seminario.

---

\* As empresas e/ou proxectos empresariais vinculadas a UNINOVA, UNIRISCO e EMPRESA CONCEPTO únicamente deberán ter en conta á hora de realizar a matrícula da acción formativa o punto nº 1 do seguinte apartado. (Poderá asisitir á acción formativa un alumno/a por empresa)

## INFORMACIÓN

---

Nº DE CONTA	CONCEPTO
2091 0387 40 3110000209  Caixa Galicia Pavillón Estudiantil. Campus Sur. Santiago de Compostela	CURSO UNIEMPRENDE  "Xestión de conflitos"



**981 56 31 00, ext. 15577**  
@ **enu@usc.es**

Edificio Emprendia, Campus Sur, 15782, Santiago de Compostela