



Gestión de conflictos y toma de decisiones

1º semana Mayo 2010

(a determinar)

Horario: 09:00 h-14:00 h/16:00h -18:00 h

Lugar: de celebración:

Salón de Actos Colegio de Mediadores
de Gipuzkoa

C/ Bersolari Xalbador, 10-bajo

Inscripciones en:

Tfno: 943 314 591

e-mail: info@mediadoresgipuzkoa.com

Precio inscripción: 150 €

Se entregará diploma acreditativo

Dirigido a

Este programa está enfocado a **gerentes y directivos** del sector asegurador, enfocado especialmente a:

- Analizar racionalmente **problemas**
- Conocer herramientas para la valoración de **alternativas y toma de decisiones**
- Practicar **habilidades** para el manejo de conflictivos emocionales

Plazo de Inscripción: 26 de abril

Aforo limitado

Desarrollo de habilidades para profesionales

Gestión de conflictos y toma de decisiones

Algunos de los temas que se tratarán:

- Fases del análisis de problemas
- Problemas -decisiones - conflictos
- Acciones clave para resolver problemas
- Determinación de posibles causas
- Técnicas generación de alternativas
- La decisión ideal
- El origen del conflicto emocional
- Mi estilo en el manejo de conflictos
- Control de disparadores
- La curva de agresividad: Fases claves
- Habilidades para la gestión de conflictos
- Técnicas contra la manipulación
- Refuerzos negativos/positivos

Formación para la Mediación

Contenidos

Tras el seminario, los asistentes:

- Se conocerán mejor como gestores de conflictos (**autodiagnóstico**)
- Manejarán **técnicas** para la gestión de situaciones problemáticas.
- Practicarán **habilidades** que ayudarán a afrontar conflictos.
- Aprenderán a **valorar y a elegir alternativas** para enfrentarse a situaciones problemáticas.
- Podrán poner en práctica una **metodología sistemática** que facilite el proceso de análisis de problemas y toma de decisiones.
- Podrán concretar lo aprendido con **planes individuales de acción**.



Metodología

Este programa está diseñado de tal forma que permite a los asistentes conocer, analizar y reflexionar su propia situación personal.

Se utilizan técnicas de disociación (lecturas, metáforas, visionado de películas) para predisponer de una forma positiva hacia el cambio tanto de actitud como de **hábitos de conductas**. Todo ello irá acompañado además de pequeños **ejercicios** individuales y en grupo que ayudarán al asistente a asimilar los contenidos del programa.

Formador

Raúl Matz

Licenciado en Economía, ha sido Jefe de Marketing y Formación de multinacionales aseguradoras durante 7 años. Actualmente es socio director de Haz consulting.

Experto en impartición de programas y seminarios "in company", relacionados con Marketing y RR.HH, desarrolla funciones de asesoramiento a mandos y directivos en empresas y organizaciones.