



**Pon tu mejor cara al conflicto**

*Este curso está diseñado para explorar técnicas que nos ayuden a **manejar “conversaciones difíciles”**, conocer nuestra manera natural de **afrontar las emociones y los conflictos**, sus detonantes y cómo **encauzar positivamente sus efectos** en todo aquello que nos rodea.*



## Datos del curso



DEUTZ BUSINESS SCHOOL

Ctra. Badajoz-Granada Km. 74.6

**Zafra (Badajoz)**

Tel. 924 14 85 97

Duración  8H

Horario: 9,00 a 14,00 h. – 15:00 a 18:00 h.

26 **NOVIEMBRE** 2020

Coste: 350€

Benefíciate de estas ventajas:

Aprovecha y ven con un compañero por **295€/asistente**

Entidades colaboradoras **295€/asistente**

\* El precio incluye materiales formativos, café, comida y diploma acreditativo.

Dirigido a

Personas que quieran profundizar en cómo afrontar y resolver conflictos de la manera más eficiente posible.



## 1. **APRENDER**

a mitigar y resolver situaciones conflictivas en nuestros entornos habituales, y en las que se precise una actitud negociadora

## 2. **ENTRENAR**

la persuasión como herramienta de influencia para identificar, prevenir y gestionar conflictos de forma positiva, buscando el compromiso verdadero

## 3. **CONSEGUIR**

en las negociaciones acuerdos productivos para el equipo y la empresa a través del acercamiento de posturas y de la transmisión eficaz de mensajes difíciles

- **Nuestro rol en dirección o gestión de personas**, y la existencia de situaciones conflictivas en el día a día:
  - **“Normalizar”** el conflicto”
  - **“Positivizar”** mi actitud ante el conflicto
  - **“Sistematizar”** la gestión / resolución
- **Conflictos y dificultades habituales** que nos encontramos a la hora de abordarlos (actitud, cansancio, etc.)
- **Impacto e influencia** en la búsqueda de acuerdos con los colaboradores de mi equipo y otros interlocutores. 3 ayudas para:
  - 1. Sondear** sobre el conflicto ( razones, impacto, posiciones iniciales, etc.
  - 2. Demostrar** la implicación en la resolución del conflicto (empatizar y mostrar predisposición positiva)
  - 3. Acercar** posiciones hacia la resolución y el acuerdo (argumentar acciones” de avance)

La mejor manera de gestionar conflictos es no crearlos. **Trasmisión de mensajes o decisiones difíciles** para evitar posibles conflictos.

## Metodología

Actividades presenciales, en grupo, simulaciones de comunicación con colaboradores, observación y análisis de cada role-play, feedback y obtención de conclusiones.

# Paloma García-Navas

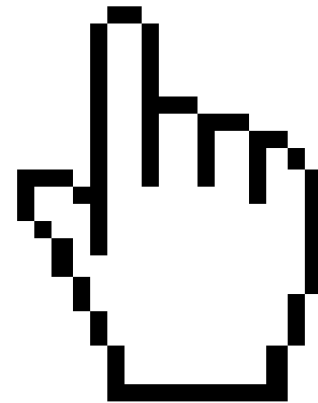


Asesora, formadora y ponente especialista en comunicación y habilidades directivas con alta dirección y la cadena de mando, y en el entrenamiento de habilidades comerciales con equipos de ventas.

Cofundadora y Directora de CARE Gestión y Consultoría de Negocio, y colaboradora de referencia de APD – Asociación para el Progreso de la Dirección.

Ha trabajado para diferentes consultoras en proyectos de liderazgo, trabajo en equipo, relaciones interpersonales, persuasión e influencia, cambio de actitudes, gestión emocional de personas y otras habilidades orientadas a la mejora del desempeño directivo. Ha desarrollado su trabajo en grandes compañías de diferentes sectores en España y en LATAM.

# Pon tu mejor cara al conflicto



Inscríbete haciendo click en el botón, descarga el formulario y envíalo relleno a [info@deutzbusinessschool.org](mailto:info@deutzbusinessschool.org)



**Formándote con nosotros estarás seguro.  
Instalaciones amplias y adaptadas al protocolo de seguridad COVID-19**





[www.deutzbusinessschool.org](http://www.deutzbusinessschool.org)