



ESPECIALIZACIÓN EN NEGOCIACIÓN Y MANEJO DE CONFLICTOS

2 semestres presencial · snies 4849
Res. 12249 de 2014 (7 años)
Área Metropolitana de Barranquilla

Justificación

Nuestro programa constituye un espacio para reflexionar sobre la naturaleza del conflicto, su tipología, causas y métodos para resolverlos; el entendimiento y el uso para su actividad profesional de los principios y la práctica de la ética, el estímulo del proceso de desarrollo individual como seres humanos dentro de la convicción de que la mejor forma de hacer es ser, ayudándolos a reconocer las características de su personalidad y el estilo de negociación que permita buscar soluciones de colaboración en ambientes de competencia.

Objetivo general

Cualificar profesionales para conocer y dominar las técnicas más adecuadas en la resolución o transformación de conflictos en sus diferentes ámbitos. El profesional estará en capacidad de contribuir a la difusión del paradigma de la solución pacífica de las controversias y del respeto a los Derechos Humanos.

Dirigido a

Profesionales, consultores, asesores, docentes e investigadores que en su actividad profesional enfrentan situaciones de conflictos en sus diferentes grados, formas y ámbitos (educación, familiar, comunitario, organizacional, penal, internacional).



www.uninorte.edu.co

Título ofrecido

Especialista en Negociación y Manejo de Conflictos.

Perfil profesional

El especialista en Negociación y Manejo de Conflictos de la Universidad del Norte será un experto en conocimiento de la dinámica de los conflictos, en su escalada y en la aplicación efectiva de diagnóstico de los mismos.

Analizará situaciones conflictivas y de emplear asertivamente el método de resolución de conflicto aplicable en los casos concretos en los cuales se adopte la posición de negociador en causa propia o ajena.

El especialista tendrá capacidad crítica frente a los procesos de negociación laboral, política, cultural, interpersonal, para proyectar e innovar en la asimilación de procesos de negociación efectivos y eficaces.

Modalidad de estudio

Presencial, tres encuentros al mes.

**La Universidad del Norte se reserva el derecho de ajustar el calendario por causas de fuerza mayor y/o caso fortuito.*

Plan de estudio

I semestre

- Teoría del conflicto y creatividad en el proceso de negociación.
- Introducción a la negociación y manejo de conflictos.
- El proceso comunicativo en negociación.
- Estrategias de negociación y la teoría de juegos.

II semestre

- Caracterización del conflicto I.
- Caracterización del conflicto II.
- Caracterización de la negociación.
- Mecanismos alternos de solución de conflictos.
- Aplicación y entrenamiento.

Pasos de Inscripción

Conoce los pasos e insíbete ingresando a:
<https://www.uninorte.edu.co/web/admisiones-postgrado>

Financiamiento

Contamos con múltiples alternativas para financiar el pago de la matrícula a corto, mediano y largo plazo.
Conoce más en:
www.uninorte.edu.co/web/apoyo-financiero/posgrados

Conoce más
información aquí



Mayores informes

Nadia Arana Zea
Directora administrativa de posgrados
Tel: 3509509 Ext. 3155
narana@uninorte.edu.co

www.uninorte.edu.co

Maria de Jesús Illera Santos
Coordinadora académica
millera@uninorte.edu.co

Nathalie Severini Llinás
Coordinadora administrativa
Tel: 3509509 Ext. 3225
nseverini@uninorte.edu.co

