



# ESPECIALIZACIÓN EN NEGOCIACIÓN Y MANEJO DE CONFLICTOS

2 semestres presenciales · SNIES 4849  
Res. 2143 de 2021 (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](http://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.

Viernes: 2:30 p.m. - 7:30 p.m.

Sábado: 8:30 a.m. - 3:30 p.m.

*\* 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:  
[www.uninorte.edu.co/web/admisiones-postgrado](http://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](http://www.uninorte.edu.co/web/apoyo-financiero/posgrados)

Conoce más  
información aquí



## Mayores informes

### Nadia Arana Zea

Directora administrativa de posgrados

Tel: (605) 3509509 Ext. 3155

[narana@uninorte.edu.co](mailto:narana@uninorte.edu.co)

[www.uninorte.edu.co](http://www.uninorte.edu.co)

### Erika Carvajal Escobar

Coordinadora administrativa

Tel. (605) 3509509 Ext. 3225

☎ 305 236 3137

[ecarvajal@uninorte.edu.co](mailto:ecarvajal@uninorte.edu.co)

### María de Jesús Illera Santos

Coordinadora académica

[millera@uninorte.edu.co](mailto:millera@uninorte.edu.co)

