



IMECAF®

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)

# CURSO DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

DESARROLLO HUMANO



**INVERSIÓN**  
\$5,350.00 + IVA

**DURACIÓN**  
15 HRS.

**MODALIDAD**  
Presencial/En Vivo/Video

Tel. 55 1085 1515 / 800 236 0800 | [info@imecaf.com](mailto:info@imecaf.com)



# CURSO DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

---

DESARROLLO HUMANO

## OBJETIVO

El objetivo de este curso es desarrollar las habilidades para manejar adecuadamente los conflictos y negociaciones, con base en las técnicas de manejo de conflictos y estrategias de negociación, haciendo énfasis en la actitud personal que adopta cuando surgen las diferencias personales y/o la necesidad de lograr negociaciones en todo tipo de contexto: personal, social, familiar, organizacional y/o empresaria.

## DIRIGIDO A

Este **Curso de Negociación y Resolución de Conflictos** va dirigido a toda aquella persona, en todos los niveles de una organización, que quiera lograr solventar de la mejor manera todos aquellos problemas o situaciones que se puedan presentar, sin importar la temática que los origine, ni los individuos involucrados.

## BENEFICIOS

Los beneficios de tomar este **Curso de Negociación y Resolución de Conflictos** son:

- Entender qué es el conflicto, cuándo y por qué surge, y cómo influye la personalidad en él.
- Aprender técnicas para manejar todo tipo de conflictos, problemas y situaciones.
- Conocer estrategias de negociación para lograr obtener el mejor resultado posible.



# CURSO DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

---

DESARROLLO HUMANO

## FECHAS

**Del 06 de Julio del 2024 al 13 de Julio del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.**

**Del 27 de Julio del 2024 al 03 de Agosto del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.**

**Del 26 de Agosto del 2024 al 29 de Agosto del 2024, Lunes a jueves de 18 a 22 hrs.**

**Del 28 de Septiembre del 2024 al 05 de Octubre del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.**

**Del 02 de Noviembre del 2024 al 09 de Noviembre del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.**

## TEMARIO

- I. **¿Qué es el Conflicto, cuándo y por qué surge?**
- II. **Condiciones que anteceden a un conflicto.**
- III. **Rasgos y características de personalidad que provocan conflictos.**
- IV. **La actitud ... diferentes formas de ver y de percibir las cosas, tipos de Observador.**
- V. **Técnicas para manejar los conflictos.**
  - Evitar
  - Ceder



# CURSO DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

---

DESARROLLO HUMANO

- Luchar
- Negociar

- VI. **La Negociación, qué es y cuándo y cómo se logra (estrategias) y cuáles son sus ventajas.**
- VII. **Ventajas y desventajas de los conflictos.**
- VIII. **Cuál es tu personalidad y cómo influye en los conflictos que enfrentas o tal vez provocas.**
- IX. **¿Cuál es tu estilo personal ante los conflictos?**
- X. **Qué es la asertividad y su relación con el tema de manejo de conflictos.**
- XI. **La Inteligencia Emocional ¿Qué es y qué nos aporta al tema de manejo de conflictos?**



# CURSO DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

---

DESARROLLO HUMANO

## POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
- **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
- **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al evento
- **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
- **FINANCIAMIENTO** - NO aplica

## MÉTODOS DE PAGO

### TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

### MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

### TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

### DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

### TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

### BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC



**IMECAF®**

Arquímedes 130  
Dpcho. 205  
Col. Polanco,  
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515  
800 236 0800  
info@imecaf.com

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)



# CURSO DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

DESARROLLO HUMANO

## POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

### PENALIZACIONES

**NO APLICA** - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

## CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

