



Diploma Universitario en Mediación y Negociación “Competencias para el Liderazgo”

**Dirigido a Ejecutivos de Empresas y Directivos
Organizacionales.**

Promoción 2011

Dirección, Secretaría y Biblioteca de la APEP/IUKB
Malabia 2274 10º (1425) Buenos Aires - Tel: (+) 5411 4831 8346
diploma-iukb@uolsinectis.com.ar www.master-mediacion.com.ar

Diploma Universitario en Mediación y Negociación

“Competencias para el Liderazgo”

Dirigido a Ejecutivos de Empresas y Directivos Organizacionales.

En los diferentes escenarios laborales, el valor estratégico de trabajar con el futuro en mente está empezando a dar nuevas formas y contenidos a las prácticas. Las incumbencias de los ejecutivos de empresas y directivos organizacionales trascienden el dominio de conocimientos específicos para la gestión. Cada vez más se enfatiza la disposición de un capital intangible y activo que interviene en todos los procesos, especialmente en aquellos que permiten el trabajo en equipo y el abordaje colaborativo de los conflictos intra e inter-organizacionales; la lectura crítico-analítica que potencie la capacidad decisoria; la construcción de liderazgos nutrientes que faciliten la comunicación, alienten el encuentro de consensos y visiones compartidas, favorezcan la creatividad para la producción lúcida y original de resultados y aporten con responsabilidad al bienestar organizacional y comunitario.

En este contexto organizacional que presenta desafíos complejos, el campo de la negociación y el manejo positivo de los conflictos brindan importantes claves de análisis y estrategias de intervención.

Por ello, el Institut Universitaire Kurt Bösch / Asociación Civil Programas de Estudios de Postgrado, se propone a través de su Diploma Universitario en Mediación y Negociación brindarle a ejecutivos de empresas y directivos organizacionales, capacitación y entrenamiento en habilidades focalizadas en el desarrollo de competencias de negociación, diseño de sistemas de abordaje de conflictos organizacionales, comunicación organizacional efectiva, Coaching, trabajo en equipo, liderazgo y creatividad e innovación.

El espacio de intercambio presencial entre los participantes y docentes de reconocida trayectoria permite la actualización académica, el encuentro con nuevos conocimientos y herramientas, favoreciendo así oportunidades de mejora continua.

Los programas del IUKB se han prestigiado como propuesta académica en Latinoamérica, lo que ha llevado a tener numerosos asistentes a sus workshops de capacitación empresarial y más de 170 estudiantes en las cinco Promociones de la Maestría Latinoamericana Europea en Mediación provenientes de Argentina, Brasil, Ecuador, México, EEUU, Uruguay, Ecuador, Angola, Holanda, Bolivia, Paraguay, Italia y Chile.

Es miembro de la Cámara de Comercio Suizo Argentina y los cursos se desarrollarán en su sede.

Destinatarios y objetivos

Destinatarios

Está dirigido a Ejecutivos de Empresas y Directivos Organizacionales.

Objetivos

- Capacitar a ejecutivos y directivos para afrontar proactivamente los desafíos que presentan contextos de creciente conflictividad.
- Generar una base de conocimientos teóricos y prácticos que potencie las competencias para el liderazgo y el trabajo en equipo.
- Desarrollar una formación con enfoque comunicacional sistémico y transformador que aliente los procesos generativos, de innovación y creación de futuros.
- Brindar conocimientos, herramientas y entrenamiento para el desarrollo de la creatividad y la innovación.
- Desarrollar competencias y aptitudes para comprender y optimizar el desempeño de las personas, los equipos, las empresas y organizaciones.
- Capacitar en herramientas de negociación, diálogos transformativos y mediación para optimizar el abordaje de los conflictos intra e Inter-organizacionales.

Títulos que otorga

Diploma Universitario en Mediación y Negociación, es emitido por el Institut Universitaire Kurt Bösch y Programas de Estudios de Postgrado Asoc. Civil.

Es requisito ser graduado de estudios universitarios o terciarios, haber aprobado las asignaturas, realizado las prácticas profesionales correspondientes, cumplimentado un 75% de la asistencia, haber presentado el trabajo final y abonado la totalidad de los aranceles. Obtener el Diploma otorga créditos académicos para cursar la Maestría Latinoamericana Europea en Mediación y Negociación.

Certificado de Estudios: “Curso de Actualización Profesional en Mediación y Negociación”

Los participantes que no hayan realizado estudios superiores y que hayan cumplido los mismos requisitos referidos en el párrafo anterior, han de recibir el Certificado de “Curso de Actualización Profesional en Mediación y Negociación”

Quienes hayan participando de uno o más módulos sin completar los ocho requeridos para la Diplomatura, recibirán Certificados de Asistencia emitidos por la Asociación quedando a su disposición la oportunidad de completar los módulos restantes y obtener el Diploma.

Modalidad de la cursada

- El Diploma se cursa en 8 encuentros que se realizarán a razón de uno mensual a partir de abril de 2011 hasta diciembre 2011. Se llevarán a cabo los días viernes de 14:00 a 19:00 hs. y sábado de 10:00 a 18:00 hs.(ver el calendario) Este diseño responde a la necesidad de facilitar la planificación de las agendas de modo que interfiera lo menos posible con los compromisos laborales. En cada encuentro se desarrolla un módulo del programa.
- Para aprobar y obtener el Diploma cada participante deberá presentar un breve trabajo por módulo cursado, contar con un 75% de asistencia a las clases; presentar prácticas y realizar una Memoria (trabajo final)

Memoria (Trabajo final): consiste en un trabajo de integración de los contenidos de los diversos módulos. Se solicita para el desarrollo del mismo que se presenten estrategias de implementación de contenidos aprendidos en contextos reales de su campo de intervención laboral, en otros contextos observados o en el diseño de un proyecto futuro. La idea de esta propuesta es que resulte no sólo un ejercicio teórico interesante sino que sirva como disparador para promover nuevas prácticas. Para su realización pueden contar con docentes de la Diplomatura como tutores.

Presentación de la Memoria: se acordará con los alumnos una fecha para la presentación de los trabajos, promoviendo así una instancia de intercambio y enriquecimiento.

Metodología de trabajo

En todos los módulos se trabaja con abordajes teóricos en interjuego permanente con la ejercitación y la práctica, incentivando la participación activa de cada uno de los asistentes a través de la utilización de diversos dispositivos y estrategias metodológicas.

Especialmente se enfatiza una metodología que garantice un intercambio intenso en un clima dinámico y ameno.

Material de trabajo para la gestión del conocimiento

Durante la cursada de cada módulo, los participantes recibirán una carpeta con el programa completo del módulo, CV de los docentes, el material de estudio en CD o impreso y las consignas de evaluación con correspondientes plazos de entrega.

Módulos
Claves y herramientas de comunicación interpersonal efectiva
Claves y herramientas de negociación estratégica
Claves y herramientas de mediación
Claves y herramientas para el diseño de sistemas de resolución de conflictos en las organizaciones
Claves y herramientas para el liderazgo organizacional
Claves y herramientas para el trabajo en equipo
Claves y herramientas de Coaching, facilitación de diálogos y Prácticas transformativas.
Claves y herramientas para la creatividad e innovación organizacional

Los módulos son independientes y complementarios entre sí.

Staff Docente

Lic. Juan Tausk

Presidente de la Asociación Civil Programas de Estudios de Postgrado /Institut Universitaire Kurt Bösch.

Director de la Maestría Latinoamericana Europea en Mediación y Negociación
Licenciado en Psicología y Profesor Titular de Psicología Clínica UBA.

Director y docente de Cursos de Postgrado Interdisciplinarios de Negociación, Mediación, Prevención y Administración de Conflictos en. New México Univ.

(USA), Pontificia Univ. Católica de Sao Paulo, Magistratura de la Corte de Justicia, Sao Paulo, Institut Univ. Kurt Bösch (Suiza), Università degli Studi di Padova (Italia), Corte Superior de México, DF, Universidad Municipal de

Cuautitlan Izcalli Estado de México, Univ. Complutense de Madrid, Univ. Ben Gurion at Neguev (Israel) Master en Mediación familiar de Firera&Liuzzo

Group (Milano, Roma, Bologna), Univ. de Buenos Aires, Univ. Nacionales de Rosario, Córdoba, La Plata, y otros

Presidente del World Mediation Forum, 2003-2007 (Organización No Gubernamental, presente en 70 países)

Ha conducido talleres de Liderazgo, Trabajo en Equipo, Negociación y Coaching en diversas empresas: entre ellas Hewlett Packard, Cargill, Country Wide Loans como Master Trainer de CMOE Center for Management and Organization Effectiveness (USA)

Lic. Gabriela Jablkowski:

Directora Académica del diploma Universitario en Mediación y Negociación – Competencias para el Liderazgo-. Lic. en Ciencias de la Educación. UBA.

Integrante del equipo de Mediación Escolar del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Conduce talleres de capacitación y Coaching en

diferentes empresas y organizaciones, entre ellas: ABN-AMBRO BANK, KPMG, Pan American Energy, Techint, Telecom, Meta farmacéutica, Banco

CMF, Cámara de la Industria del Calzado, Fundación Weitz Center Internacional, AIBA, Calzados Polo Sur, Prioridad. Ha dictado cursos en

diversas universidades de Puerto Rico, Italia, México y Paraguay.

Notas y artículos publicados: “Una capacitación integradora” El Cronista,

“Debate sobre los nuevos desafíos de la comunicación empresarial” Bae, “Más background cultural para los ejecutivos” El Cronista. “Capacitación cultural

para ejecutivos” Clarín, “El arte y la historia también son temas de capacitación gerencial” El Cronista, “Para negocios, la cultura” Revista Fortuna,

“Responsabilidad Social Empresarial y Cultura: Una alianza sensible e indispensable” Revista Futuro Sustentable.

Docentes invitados

Dr. Enrique Fernández Longo:

Abogado, Universidad de Buenos Aires, consultor y facilitador en procesos de cambio y negociaciones de diferentes tipos. Profesor de Negociación en la Maestría Latinoamericana Europea en Mediación del IUKB Es asesor de empresas e instituciones políticas, gubernamentales y del tercer sector. Es mediador en conflictos complejos, agudos y crónicos. Ha facilitado el proceso institucionalización y democratización en el Paraguay, (1995 – 1998), y actuó como mediador en la provincia de Jujuy en 1997, contratado por el Ministro de Trabajo.

Ayudó a realizar procesos de cambio en empresas como Scania, Somisa, Acindar, Diners, Banco de Crédito, etc. Es autor del libro “La negociación Inevitable, Conmigo – Contigo” 2004 y coautor del libro “Todos Ganan, claves para la Negociación Estratégica en los ámbitos personal y laboral”, editado en Argentina y México por Paidós.

Escribe artículos de su especialidad en diferentes medios y dicta cursos y seminarios sobre procesos de cambio y negociación en las principales universidades argentinas públicas y privadas y en diversas instituciones de la Argentina y de otros países. Ha enseñado negociación en las principales universidades argentinas y ha realizado proyectos y trabajos para empresas e instituciones como: Acindar, Aguas Argentinas, ALUAR, y otras.

Premiado por mejor expositor de Vistage 2009.

Dra. Dora Fried Schnitman:

Doctora en Psicología (Wright Institute Graduate School. Berkeley, California). Licenciada en Psicología (Facultad de Filosofía y Letras UBA).

Profesora de la Maestría Latinoamericana Europea en Mediación del Institut Universitaire Kurt Bösch Licensed Family, Marital, and Child Counselor Board of Behavioral Sciences Examiners, California State. Directora del Programa de Posgrado de Actualización en Psicología Clínica con Orientación Sistémica (Facultad de Psicología, UBA). Integrante de la Comisión de Doctorado (Facultad de Psicología, UBA).

Profesora de Cambio en Psicología Clínica Sistémica. Prácticas Profesionales Programa de Posgrado de Actualización en Psicología Clínica con Orientación Sistémica (Facultad de Psicología, UBA). Profesora de Organizaciones en Crisis y Crisis en Organizaciones: Metodologías, Destrezas y Desarrollo de Recursos para la Prevención y el Manejo de Conflictos (Posgrado Facultad de Ciencias Económicas, UBA). Miembro Titular del Jurado de Tesis (Facultad de Psicología, UBA).

Ha publicado los siguientes libros: Nuevos Paradigmas en la Resolución de Conflictos. Perspectivas y Prácticas (Buenos Aires, Granica). Resolución de Conflictos. Nuevos Diseños, Nuevos Contexto (Buenos Aires-Barcelona-México-Santiago-Montevideo. Granica). Novos paradigmas em mediação (Porto Alegre. Artmed-Trad. J. Haubert Rodrigues y M.A.G. Domínguez). Novos Paradigmas, Cultura e Subjetividade (Porto Alegre, Artes Médicas). Nuevos Paradigmas, Cultura y Subjetividad (Buenos Aires-Barcelona-México, Editorial Paidós) y numerosos capítulos de libros y artículos.

Dra. Alicia Millan:

Contadora Pública (Universidad de Buenos Aires). Licenciada en Administración. Mediadora. Directora del Centro de Mediación y Negociación del Consejo Profesional de Ciencias Económicas (Bs.As.). Profesor de la Maestría Latinoamericana Europea en Mediación del Institut Universitaire Kurt Bösch .

Docente del Curso de Formación en Arbitraje en: Unión del Comercio, la Industria y la Producción de Mar del Plata. (UCIP). Docente (Univ. Tres de Febrero) Coordinadora General del Programa de Formación y Pasantías en Mediación Comunitaria (Buenos Aires). Publicaciones: Mediación e Interdisciplina. (Revista Parlamentaria Cuarto Intermedio), Negociación en Organizaciones (nivel inicial y avanzado), Diseño de Sistemas para Solucionar Conflictos Organizacionales y otras publicaciones.

Lic. Eduardo Krestol:

Licenciado en Psicología (UBA). Consultor especializado en el área de Creatividad e Innovación Aplicada en empresas como Novartis, American Express, Banca Nazionale del Lavoro, Clarín, Coca Cola, Sony, Muresco, Laboratorios Phoenix, Telefónica, Edenor, Gigot, Bed Time, ANSES, Grupo Énfasis, Banco de la Rivera Coop. Ltda, Hope Funds, Wasserberg S.A. entre otras.

Profesor de Creatividad en el Master of Business Administration de la Universidad de Palermo. Profesor de "Creatividad e Innovación" en los Postgrados de Management Estratégico y de Estrategias de Negocios de la Universidad de Belgrano. Profesor de la asignatura "Liderazgo y Creatividad" en la Carrera de Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Palermo. Profesor de "Creatividad" del Curso Superior Universitario en Dirección General, Economía y Negocios para PyMES de la Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Nacional de General San Martín.

Disertante en diferentes Universidades y Centros de Capacitación: Universidad de Buenos Aires, Universidad Nacional del Sur, Instituto Nacional de la Administración Pública (INAP), Asociación de Desarrollo y Capacitación de la Argentina (ADCA), Fundación CANE, Asociación Paraguaya para la Calidad (Paraguay). Autor de diversos artículos sobre Creatividad publicados en revistas especializadas.

Dra. Inés Zanoni:

Abogada, Mediadora. Se desempeña como Conciliadora Laboral, designada por concurso de antecedentes específicos en la materia. Profesora de la Maestría Latinoamericana Europea en Mediación del Institut Universitaire Kurt Bösch

Desde 2007 es asesora en temas sindicales del Ministerio de Trabajo de la Nación, para el desarrollo de la implementación de métodos Alternativos en el derecho colectivo del Trabajo. Fue Directora del Programa de Mediación Comunitaria de la Ciudad de Buenos Aires. Fue disertante en numerosos congresos.

Tiene una larga trayectoria en docencia y en coordinación de cursos de entrenamiento en mediación y arbitraje.

Plan de Estudios

1. Claves y Herramientas para la comunicación interpersonal efectiva

No es posible imaginar una organización sin comunicación, independientemente de cual sea su misión, sus objetivos, su tamaño.

Los vínculos interpersonales se configuran en los procesos comunicacionales que sostienen los interlocutores. De igual modo sucede con las organizaciones e involucra permanentemente a todos los que las integran: la comunicación organizacional es el conjunto total de intercambios que se producen entre sus integrantes y entre éstos con el contexto.

Para las organizaciones es fundamental el logro de una comunicación efectiva porque las funciones de planificación, organización, administración, liderazgo e innovación sólo cobran cuerpo mediante procesos de comunicación. Estos procesos requieren de un conjunto de técnicas, habilidades y competencias encaminadas a facilitar, agilizar y organizar el flujo de los mensajes.

En los equipos de trabajo una comunicación efectiva favorece a la creación de un entorno de sinergia y colaboración; un clima de trabajo adecuado para alinearse con la visión y la misión del equipo y cumplir con los objetivos propuestos; un contexto que permite expresar abiertamente ideas, sostener posiciones constructivas y tender al consenso; una atmósfera en la que predomine la confianza, promueva la motivación y el sentido de pertenencia responsable.

Ejes temáticos del módulo

- Comunicación y comunicación efectiva
- Percepción y representaciones
- Modos de comunicación
- Herramientas de comunicación: Escucha activa, Parafraseo, Preguntas, Mensaje en primera persona
- La comunicación en los equipos de trabajo
- La comunicación organizacional
- Planificación y facilitación de reuniones y conversaciones.
- Estrategias de Coaching
- La coordinación de acciones: los pedidos, los ofrecimientos, los compromisos.

2. Claves y herramientas para el diseño de sistemas de resolución de conflictos en las organizaciones

Las organizaciones, como sistemas abiertos, mantienen interacciones dinámicas en su interior y con el medio. Trabajar desde un enfoque sistémico nos permite identificar los subsistemas de la organización que componen su todo y examinar cómo se producen sus interacciones a fin de comprender y diseñar dispositivos que permitan intervenir positivamente y alentar procesos de aprendizaje y mejoramiento continuo.

El abordaje de conflictos es uno de los subsistemas de las organizaciones cuya efectividad influye e impacta en el funcionamiento y éxito de los otros sistemas y de la organización en su conjunto.

Por la propia complejidad organizacional se requiere de ejecutivos y directivos capaces de hacer lecturas críticas de dicho sistema y desarrollar competencias para diseñar y administrar sistemas de abordaje y gestión de los conflictos organizacionales.

Ejes temáticos del módulo

- Las organizaciones como sistemas
- Conflicto y cambio en las organizaciones
- Desarrollo, identidad y cultura organizacional
- Caracterización de los conflictos empresariales y organizacionales
- Diseño de sistemas para la gestión de conflictos en las organizaciones
- La mediación y otros métodos de resolución de conflictos en la empresa y la organización

3. Claves y herramientas de negociación estratégica

Si bien la negociación puede ser considerada por algunos como un regateo de compra / venta, de ganar/ perder, también puede ser considerada como oportunidad para crear, innovar, explorar y enriquecer un nuevo universo de posibilidades. Vivir es negociar permanentemente con nosotros mismos y con los otros.

Podemos decir que una empresa es un conjunto de personas que necesitan comunicarse entre sí para generar acuerdos que faciliten lo que quieren conseguir en conjunto. Para ello, el entrenamiento de ejecutivos y directivos en metodologías de negociación es clave.

En el proceso de negociación colaborativa el liderazgo se ejerce creando las condiciones que permitan, en un marco de confiabilidad, el despliegue de lucidez, pensamiento crítico, creatividad y la capacidad de innovación para abordar positivamente los conflictos y generar el máximo valor agregado.

Ejes temáticos del módulo

- La negociación permanente
- La negociación espacial y el poder
- La negociación con uno mismo
- Elementos y estrategias del proceso de negociación
- Comunicación y negociación
- El proceso de negociación
- Las estrategias negociadoras
- Negociación y procesos de cambio
- Empresas y organizaciones

4. Claves y Herramientas para la Creatividad y la Innovación organizacional

Directivos y ejecutivos son llamados a ser cada día más flexibles en sus pensamientos y más dinámicos en la acción para adaptarse exitosamente a contextos de cambio generando innovaciones efectivas para el logro de ventajas competitivas.

La innovación y la creatividad han dejado de ser hechos fortuitos u ocasionales dentro de las organizaciones para pasar a ser procesos altamente desarrollados. Estos procesos transitan por diferentes estadios: comprensión de contextos, generación de ideas, planificación y construcción, implementación, puesta en práctica de la producción o el servicio, evaluación y feedback.

La innovación en la empresa es mucho más que la suma de aportes individuales, requiere que la gente no sólo apoye el cambio sino que participe responsablemente en sus diferentes etapas. Más aún, aquellas personas que tienen oportunidades para ser creativos en sus equipos de trabajo están más satisfechos y mejor alineados con la visión organizacional.

Para ello es necesaria la capacitación y el entrenamiento de ejecutivos y directivos para que a través de un liderazgo participativo promuevan entornos creativos.

Ejes temáticos del módulo

- La creatividad y la innovación como factores claves de ventajas competitivas.
- La actitud creativa
- Creatividad y manejo del riesgo
- Creatividad de individuos, equipos y organizaciones
- Equipos creativos que impulsan el cambio
- El rol del líder innovador hacia dentro y fuera de la organización
- Espacios y estructuras para el desarrollo de la creatividad organizacional
- Técnicas que potencian el pensamiento creativo.

5. Claves y Herramientas para el liderazgo organizacional

Hoy en día, uno de los factores fundamentales del éxito de las organizaciones es el estilo de liderazgo que se imprime en las mismas y la capacidad de aprovechar los contextos cambiantes para crecer y lograr mejores resultados. Los líderes deben ser los impulsores del cambio organizacional, los promotores de las iniciativas creativas y los pilares en la formación de equipos. Para ello, deben contar con conocimientos, entrenamiento, competencias, actitudes y características personales y, sobre todo, saber integrarse a sus equipos de trabajo y apoyarse en ellos, seguros de que éstos se identifican con los objetivos y se comprometen para obtener logros y mejora continua. Los líderes que más benefician a sus equipos son aquellos que ayudan a que cada persona explore todo su potencial, vea nuevas oportunidades y genere nuevos recursos para ser, hacer y estar mejor. Vale decir, un liderazgo proactivo, que se sostiene en la credibilidad, el aprovechamiento del capital humano y en la construcción de un clima organizacional estimulante para que los equipos se desenvuelvan exitosamente y logren los resultados esperados.

Ejes temáticos del módulo

- Concepto y estilo de liderazgo.
- Competencias para el liderazgo: Habilidades y actitudes
- Habilidades: Comprometer, aclarar, deliberar, actuar, sostener
- Actitudes: Energizar, regular, intervenir, reconciliar
- Implicancias del estilo de liderazgo en la producción de los equipos.
- La delegación eficaz.
- Empowerment y Motivación del equipo.
- La visión compartida como motor del cambio organizacional.
- Actitud creativa: Asumiendo riesgos, Aprendiendo de los errores.

6. Claves y Herramientas de Coaching, facilitación de diálogos y prácticas transformativas

En organizaciones y empresas los procesos de cambio conllevan una complejidad creciente. En tales contextos, los conflictos pueden ser percibidos como indeseables o como oportunidades de transformación y creación de aspectos novedosos. Para ello, es un factor clave que sus líderes cuenten con dispositivos y destrezas. En este sentido, los nuevos paradigmas en comunicación desde la perspectiva del construccionismo social, tienen mucho para aportar.

La metodología que se propone desarrollar en este módulo marca el pasaje de la confrontación, los conflictos y las crisis a la creatividad imbricada en los diálogos apreciativos, transformativos, generativos y posibilitadores: todos ellos orientados a abordar el presente; recuperar, potenciar y generar nuevos recursos en los equipos, crear nuevas alternativas de acción y construir futuros realizables.

Ejes temáticos del módulo

- Los sistemas humanos como sistemas comunicacionales.
- Introducción al pensamiento sistémico
- Los diálogos y los nuevos paradigmas.
- Construcción de conversaciones y relaciones, marcos alternativos y posibilidades
- Consideración y construcción de contextos.
- Enfoques transformadores: diálogo transformador
- Objetivos de la comunicación y métodos de la comunicación transformadora.
Competencias para la coordinación de encuadres comunicacionales. Competencias generativas.
- Competencias reflexivas.
- Competencias apreciativas.
- Competencias para construir elocuencia argumentativa.
- Coaching ontológico.

7. Claves y Herramientas para el trabajo en equipo

Las organizaciones actuales requieren del trabajo en equipo para el logro de sus metas y objetivos. Empresas innovadoras son aquellas que han sabido capitalizar las ideas provenientes de todos sus miembros. Aquellas que han superado el paradigma de pensar a su personal como mano de obra o recursos humanos para darles un lugar en la producción intelectual de la organización. Aquellas que han facilitado que cada integrante encuentre su lugar de participación a partir de sus capacidades diferenciales.

Gestionar, participar y liderar equipos de trabajo es una tarea tan apasionante como compleja, que requiere de múltiples herramientas y habilidades: entre otras, escuchar y efectivizar la comunicación entre colaboradores, identificar recursos y fortalezas, incrementar la motivación y el potencial del equipo, coordinar, acompañar, monitorear y evaluar el desempeño, abordar colaborativamente los conflictos y tomar decisiones.

Ejes temáticos del módulo

- Construcción de equipos.
- Bases y condiciones para el trabajo en equipo
- Competencias que deben desarrollar los equipos eficaces.
- Proyecto, procesos, roles, relaciones
- La pertenencia y la cooperación en los equipos.
- El rendimiento individual vs. el del equipo.
- Gerenciamiento de desempeño
- Capacidades diferenciales de los miembros de un equipo.
- El trabajo en equipo: la cooperación para sinergizar la eficacia en la tarea.
- El valor de la confianza y la comunicación para el logro de resultados.
- Empowerment.
- La comunicación y el valor del feedback para el trabajo en equipo.
- El cuerpo y las emociones

8. Claves y Herramientas de mediación

La mediación es un proceso voluntario de negociación en el que un tercero imparcial, especialmente entrenado, facilita la comunicación entre las partes, para que éstas logren continuar con su relación y en lo posible, alcanzar acuerdos mutuamente satisfactorios. En el desarrollo de este proceso los protagonistas son alentados a identificar sus problemas, trabajar para un mejor entendimiento, explorar alternativas, generar opciones, reconociendo al mismo tiempo, la perspectiva propia y del otro. Es un proceso que promueve la comprensión, la búsqueda de intereses comunes y de resultados mutuamente satisfactorios.

La mediación empresarial y organizacional constituye un recurso para el abordaje de sus conflictos.

El desarrollo de la mediación ha tenido un crecimiento significativo en las últimas décadas en los más diversos países del mundo. Esto responde a la necesidad de reducir y transformar el aumento de la conflictividad, implementar estrategias de prevención y a su vez, diseñar procesos que reduzcan los tiempos en que son tratados los conflictos tanto en la esfera privada como en los sistemas de administración de justicia.

Ejes temáticos del módulo

- Características de la mediación: Autodeterminación, voluntariedad, confidencialidad, acento en el futuro, economía de recursos, flexibilidad del proceso, cooperación.
- Aptitud de las partes para mediar.
- Alcances y límites del dispositivo
- Etapas del proceso: 1- La preentrevista, presentación del mediador y acuerdo sobre el proceso. 2- Versiones de las partes sobre la disputa. 3- Identificación de intereses. 4- Replanteo. 5- Generación de opciones y toma de decisiones. 6- Formalización y evaluación del acuerdo
- Recursos del proceso: Sesiones conjuntas y privadas. Criterios de legitimidad. Evaluación del acuerdo final por asesores de las partes.
- El rol del mediador en empresas y organizaciones

Calendario y Sede

Calendario 2011

2011	Viernes y Sábado
1º Módulo	29-30 abril
2º Módulo	27-28 mayo
3º Módulo	24 y 25 de junio
4º Módulo	5-6 de agosto
5º Módulo	2-3 de Setiembre
6º Módulo	30 set y 1 de Octubre
7º Módulo	4-5 de noviembre
8º Módulo	2 y 3 de Diciembre

Sede de cursada

Los Módulos se desarrollan en la Ciudad de Buenos Aires en la Sede de la **Cámara de Comercio Suizo Argentina** , Av. Alem 1074 10º Buenos Aires

La Dirección, Secretaría y Biblioteca de la APEP/IUKB:
Malabia 2274 10º (1425) Buenos Aires - Tel: (+) 5411 4831 8346
Diploma-iukb@uolsinectis.com.ar

Admisión e inscripción

Admisión

Para inscribirse a la Diplomatura se debe:

I. Enviar a la Dirección APEP IUKB por email o correo postal:

Malabia 2274 10º (1425) Buenos Aires - Tel: (+) 5411 4831 8346

Diploma-iukb@uolsinectis.com.ar

1. El Formulario de Solicitud de Inscripción (con firma escaneada si es posible).
2. Presentar:
 - a. Si lo dispone, Título universitario o terciario (fotocopia)
 - b. Documento de identidad (fotocopia)
 - c. Currículum vitae breve
 - d. Una foto carnet color

II. Abonar la Matrícula de Inscripción.

III. La Dirección de la Diplomatura enviará al postulante una Carta de Aceptación dentro de los quince días de presentada la solicitud.

IV. Al inscribirse lo hace también como Socio Adherente de la Asociación Civil Programas de Estudios de Postgrado (Inspección General de Justicia N° 990/2007), que representa al IUKB en Latinoamérica.

Aranceles y modos de pago

Aranceles

- Matrícula de Inscripción: \$ 325 (pesos argentinos). Se abona con la inscripción.
 - 8 cuotas mensuales: \$ 650 (pesos argentinos). La primera cuota se abona en Abril.
 - Los participantes del extranjero abonan el equivalente en sus respectivas divisas.
 - Costo de título emitido por Suiza 50 dólares
- La Cuota Social de la Asociación Civil Programas de Estudios de Postgrado es de \$30 pesos mensuales. Esa cifra ya está incluida en la Matrícula y en las cuotas mensuales.*

Modos de pago

Los pagos de las cuotas se abonan:

- por medio de tarjetas de crédito.
- Cheque o transferencia bancaria

Tarjetas de crédito: VISA, Mastercard y American Express

Debe llenarse el Formulario de pago con tarjeta de crédito (mas abajo) y enviarse a Secretaría.

Formulario de Inscripción
Diploma Universitaria en Mediación y Negociación
I Promoción 2010

Enviar a:

- o E-mail: como Archivo adjunto a diploma-iukb@sinectis.com.ar
ó
- o Correo Postal: [Malabia 2274 10º \(1425\) Buenos Aires.](#)

Apellido y Nombre: _____

Ocupación y Profesión: _____

Lugar de trabajo:

Cargo

Fecha de .Nacimiento.: _____ Ciudad de nacimiento _____

Estado Civil: _____ Sexo: _____

Tipo y Número de Documento: _____

Domicilio: _____

Ciudad: _____ Código Postal _____

Provincia: _____ País: _____

E-mail: _____

Teléfono: _____

Teléfono Celular: _____

Estudios Universitarios (especificar la Universidad): _____

Estudios Terciarios (especificar el Instituto): _____

Post grados realizados: _____

Solicito mi Inscripción al Diploma Universitario en Mediación y Negociación que desarrolla la Asociación Civil Programas de Estudios de Postgrado (APEP) en convenio con el Institut Universitaire Kurt Bösch (IUKB) y como Socio Adherente y acepto:

- cumplir los reglamentos de APEP/IUKB,
- que el Diploma Universitario en Mediación y Negociación será emitido por el IUKB
- abonar la matrícula al inscribirme y el arancel en ocho cuotas mensuales consecutivas dentro de los diez primeros días de cada mes, desde abril 2010 en adelante.

Acompañan a mi Solicitud fotocopias de: título universitario o terciario, documento de identidad, foto carnet color y C.V.

Firma y Aclaración

Lugar y fecha: _____



Formulario de Autorización para el pago con Tarjeta de Crédito

Enviar por **E-mail:** como Archivo adjunto a diploma-iukb@sinectis.com.ar ó **Carta certificada:** Malabia 2274 10°C (1425) Buenos Aires.

Buenos Aires, de de 20...

Sres. Asociación Civil Programas de Estudios de Postgrado:

Por la presente autorizo a la Asociación Civil Programas de Estudios de Postgrado a debitar de mi tarjeta de crédito la cantidad de 8 cuotas por un importe de pesoscada una a ser debitadas de manera mensual a partir de Abril de 2010, en concepto del pago correspondiente a las cuotas del Diploma Universitario en Mediación y Negociación, la cuota social y una Matrícula por pesos

Esta transacción se efectúa de acuerdo a la definición de AMBIENTE DE TARJETA NO PRESENTE, que describe la situación en la cual la transacción se realiza sin presencia física de la Tarjeta.

Datos de la tarjeta de crédito

VISA / MASTERCARD / AMERICAN EXPRESS (marcar la que corresponde)

(Por favor registrar los datos con atención)

Nº de Tarjeta:

Código de seguridad Nº

Vencimiento (mes/año) ____/____

Nombre del titular de la tarjeta *(tal cual figura en la tarjeta)*

.....Dir
cción donde recibe el resumen de cuenta.....

.....Piso.....Departamento.....Código.Postal.....Ciu
dad.....País.....

Teléfono.....Celular.....

Email.....

Tipo y Nº de Documento:.....

Nombre y Apellido de los adicionales.....