



FACULTAD DE DERECHO
PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE CHILE

UNIDAD ACADÉMICA

Facultad de Derecho

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD

Curso de mediación y resolución cooperativa de conflictos

VERSIÓN 2017

PRESENTACIÓN

El programa busca desarrollar habilidades de mediación y resolución cooperativa de conflictos al interior de las organizaciones, a través de una metodología participativa y práctica.

FUNDAMENTACIÓN Y DESCRIPCIÓN GENERAL

El conflicto es un fenómeno connatural a la vida en sociedad y desde luego a las organizaciones. Su mala gestión no sólo conlleva costos económicos, sino que daños en las relaciones humanas. En cambio, cuando es adecuadamente gestionado, puede ser abordado como una oportunidad para colaborar y generar acuerdos de valor, que impactan positivamente en dichas relaciones y en la eficacia y eficiencia de la organización.

Para ello es necesario contar con personas capacitadas para abordar estos conflictos. La mediación se ha transformado en una de las salidas más relevantes para los conflictos al interior de las organizaciones, tanto por su efectividad en la consecución de acuerdos, como por las ventajas que presenta para las relaciones entre las partes.

DIRIGIDO A / PÚBLICO OBJETIVO

- Funcionarios del Servicio de Salud

OBJETIVO GENERAL

Adquirir técnicas de negociación, mediación y comunicación, como herramientas fundamentales para mejorar la resolución de los conflictos al interior de la organización.

CONTENIDOS

MÓDULO 1: CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN

- Conflicto y métodos de alternativos de resolución.
- La relevancia de la confianza.
- Entendiendo la negociación. ¿Cooperar o Competir?
- La Anatomía de la negociación.
- Perfiles y estilos de resolución de conflictos (Cooperación, competencia, transacción, acomodo y evasión). Aplicación y análisis de test de estilos negociadores.

- Metodología de preparación estratégica.
- Comunicación efectiva y conversaciones difíciles.

MÓDULO 2: INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DE MEDIACIÓN Y HERRAMIENTAS COMUNICACIONALES DEL MEDIADOR

Contenidos:

- Enfoques de la mediación.
- Principios de la mediación.
- El rol del mediador.
- Estrategias del mediador.
- Manejo de las emociones de las partes.
- Herramientas y técnicas comunicacionales.
- Particularidades de la mediación de conflictos en el espacio de trabajo.

EVALUACIONES FORMATIVAS:

Se realizará un breve control de lectura (50% de la nota final) y un ejercicio de preparación y desarrollo de un caso práctico de mediación, de acuerdo a las metodologías estudiadas, el cual será completado en clases (50% de la nota final).

JEFE DE PROGRAMA

Cristian Saieh Mena

Abogado UC. MBA, (ICADE), España. Se especializó en negociación en las universidades de Stanford y Washington. Es Director del Programa de Negociación UC y del Diplomado en Negociación de la misma universidad. Socio de Puga, Ortiz Abogados. Miembro del Cuerpo de Mediadores del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago. Autor del libro *“Negociación, ¿Cooperar o Competir?”*, Editorial Mercurio Aguilar y del libro *“Derecho para el Emprendimiento y los Negocios”*, Ediciones UC. Profesor asistente adjunto de la Facultad de Derecho UC.

EQUIPO DOCENTE

Benjamín Astete Heimpell

Abogado de la Pontificia Universidad Católica de Chile y diplomado en Negociación de la misma universidad. Es profesor ayudante en los cursos de negociación del Magister en Ingeniería Industrial, Magister en Administración en la Construcción y Magister en Derecho de la UC. Es el Coordinador Académico del Programa de Negociación de la misma universidad.

María Soledad Lagos Ochoa

Abogado Universidad de Chile. Magister en Derecho Penal y Ciencias Penales de la Universidad Pompeu Fabra - Universidad de Barcelona. Diplomada en Derecho de los Recursos Naturales UC. Diplomada en Reforma Procesal Penal de la Universidad Alberto Hurtado. Docente de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile. Presidenta del Colegio de Mediadores de Chile. Abogado Mediador de la Unidad de Mediación del Consejo de Defensa del Estado. Se ha especializado en negociación y mediación en diversos programas.

Cristian Saieh Mena

Abogado UC. MBA, (ICADE), España. Se especializó en negociación en las universidades de Stanford y Washington. Es Director del Programa de Negociación UC y del Diplomado en Negociación de la misma universidad. Socio de Puga, Ortiz Abogados. Autor del libro *“Negociación, ¿Cooperar o Competir?”*, Editorial Mercurio Aguilar y del libro *“Derecho para el Emprendimiento y los Negocios”*, Ediciones UC. Profesor asistente adjunto de la Facultad de Derecho UC.

MODALIDAD

Presencial.

METODOLOGÍA

Clases expositivas y participativas, a través del método del caso y de juegos de roles, que tienen por fin la aplicación de lo aprendido e incentivar la reflexión.

REQUISITOS DE APROBACIÓN

Certificado de aprobación:

Para aprobar el curso, el alumno debe cumplir con:

- A) Calificación mínima 4.0 en su promedio ponderado y
- B) 80% de asistencia o cifra superior a las sesiones presenciales

Los alumnos que aprueben las exigencias del programa recibirán un Certificado de Aprobación otorgado por la Pontificia Universidad Católica de Chile.

El alumno que no cumpla con una de estas exigencias, reprueba automáticamente sin posibilidad de ningún tipo de certificación.

INFORMACIÓN GENERAL

Fechas: 18 al 22 de diciembre de 2017

“Puede haber modificaciones de fechas y/o docentes por razones de fuerza mayor”.-

Horario: 14:00 a 18:10 hrs.

Duración: 20 hrs. cronológicas/27 hrs. Pedagógicas.

Lugar de realización: Dependencias del Servicio de Salud.

VACANTES:

Mínimo 30 participantes.

VALORES Y FORMAS DE PAGO:

\$235.000

INFORMACIONES Y MATRÍCULAS

Benjamín Astete

Coordinador Académico

Programa de Negociación UC

Edificio Facultad de Derecho, 4º piso.

Alameda 340, teléfono: 354 2367

Email: bastete@uc.cl

www.educacioncontinua.uc.cl