

MEDIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

MEDIATION AND CONFLICT RESOLUTION

21-22

NOVIEMBRE
Santiago de Chile

Aplique estrategias concretas para resolver conflictos entre terceros.

Utilice técnicas para generar consenso y ser un mediador exitoso.

Adquiera herramientas específicas para rastrear fuentes de origen de conflictos.

Viva la
Experiencia
Boston
en Chile

**BOSTON
UNIVERSITY**

Boston University School of Management
Executive Programs



WILLIAM KAHN

PH.D., YALE UNIVERSITY

EXPERIENCIA ACADÉMICA

El Dr. Kahn es profesor de Comportamiento Organizacional en Boston University School of Management para alumnos de MBA y Doctorado. Su trabajo examina la creación de organizaciones de alto desempeño con énfasis en la resolución de conflictos, mediación, negociación, liderazgo y gestión del cambio.

EXPERIENCIA LABORAL Y CONSULTORÍAS

Sus investigaciones y consultorías están enfocadas hacia la creación de relaciones de trabajo efectivas, con énfasis en equipos de gestión de alto desempeño. Algunos de sus clientes han sido Teradyne, General Electric, BBN/GTE Technologies, Idea Scope Associates, Boston Medical Center y DataSys Corp, entre otras.

PUBLICACIONES

Kahn ha publicado artículos en diversas revistas académicas como *The Journal of Applied Behavioral Science*, *Academy of Management Review*, *Administrative Science Quarterly* y *Human Relations*. Es autor de varios libros y forma parte del Comité Editorial del *Journal of Management Education*.



**BOSTON
UNIVERSITY**

Boston University School of Management
Executive Programs

BOSTON UNIVERSITY

Boston University (BU) es considerada una de las universidades más dinámicas del mundo. Cuenta con más de 4.000 profesores y 31.000 estudiantes, siendo una de las mayores universidades privadas en los Estados Unidos. Entre sus profesores y ex alumnos se encuentran seis ganadores del premio Nobel, 22 Pulitzer, y numerosos MacArthur y Guggenheim.

La universidad ofrece licenciaturas, maestrías y doctorados, y dirige 75 programas de estudios en el extranjero en más de 20 países. Sus ilustres pensadores, su excelencia en la enseñanza y su enfoque creativo e interdisciplinario para la solución de problemas, han convertido a BU en una institución líder en el mundo en investigación innovadora.

BOSTON SCHOOL OF MANAGEMENT

Fundado en 1913, Boston School of Management es líder en educación de gestión innovadora. Con más de 2.000 estudiantes y 1.200 candidatos de MBA y DBA, ha mantenido una sólida reputación por su capacidad de fusionar las artes, la ciencia y la tecnología en el mundo de los negocios. Su misión es educar para pensar en la organización como un todo interconectado, donde las decisiones de un área afectan los resultados de otra.

Mediante la enseñanza colaborativa y el estudio de casos, los alumnos conocen el impacto de las decisiones, la importancia de las dinámicas de equipo para desarrollar un liderazgo eficaz y el rol de la tecnología para aprovechar y optimizar sus beneficios al interior de la organización.

MEDIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

MEDIATION AND CONFLICT RESOLUTION



Traducción simultánea en
inglés y español

¿Qué herramientas o metodologías utiliza para resolver conflictos de manera rápida, clara y correcta al interior de su organización?
¿Cómo anticipa situaciones que podrían transformarse en conflictos y toma acción antes de que se desate el problema?

Este programa le permitirá conocer la naturaleza de las diferencias entre partes, resolver conflictos de manera efectiva y práctica, mediante la aplicación de herramientas concretas, juegos de roles y casos. Además, podrá autoevaluarse para definir planes de acción y mejora.

Boston University ocupa el segundo lugar en Estados Unidos en el desarrollo de programas cerrados de educación ejecutiva.

Nº2

– *Financial Times.*

Boston University es considerada Nº5 a nivel mundial en programas cerrados de educación ejecutiva.

Nº5

– *Financial Times.*

❖ BENEFICIOS CLAVE

- Aplicar **estrategias efectivas** para resolver conflictos entre terceros.
- Generar **consenso** en situaciones de conflicto.
- **Desarrollar habilidades** en la práctica de la mediación.
- Utilizar herramientas para la **gestión efectiva de conversaciones difíciles**.
- Realizar **diagnósticos objetivos** para guiar las acciones de manera eficiente.

❖ ESTE PROGRAMA ESTÁ DIRIGIDO A

- Gerentes generales, comerciales, de finanzas, marketing, ventas, recursos humanos, adquisiciones y operaciones.
- Abogados, fiscales y consultores.
- Ejecutivos que desean aumentar su capacidad para resolver situaciones de conflicto y mediación de manera efectiva.



Certificado de Participación

Al finalizar el programa los participantes recibirán un certificado emitido por Boston University.

MEDIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

MEDIATION AND CONFLICT RESOLUTION

DÍA 1 ➤ JUEVES 21 DE NOVIEMBRE

8:30 a 9:00	Registro
SESIÓN 1 9:00 A 11:00	PASANDO DEL CONFLICTO A LA COLABORACIÓN <ul style="list-style-type: none">• Estilos y situaciones de conflicto.• Barreras para la colaboración efectiva: Cómo combatirlas.• Desarrollo de capacidades para trabajar con personas y no contra ellas.
11:00 a 11:30	Coffee & Networking Break
SESIÓN 2 11:30 A 13:00	ESTRATEGIAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y EL ROL DE TERCEROS <ul style="list-style-type: none">• Cómo alinear las estrategias de resolución de conflictos con las situaciones de conflicto.• El rol de terceros en la gestión de conflictos entre otros.• Pasos para diagnosticar situaciones: Preguntas interrelacionadas.
13:00 a 14:30	Networking Lunch
SESIÓN 3 14:30 A 16:00	PROCESOS DE MEDIACIÓN <ul style="list-style-type: none">• Claves para una mediación efectiva y barreras para una ejecución exitosa.• Habilidades de los mediadores efectivos.• Técnicas para la obtención de resultados mutuamente satisfactorias.
16:00 a 16:30	Coffee & Networking Break
SESIÓN 4 16:30 A 18:00	NIVELES DE CONFLICTO <ul style="list-style-type: none">• Fuentes de conflicto: Pasos para rastrear o identificar el origen.• Gestión de conflictos en grupos: Reglas para administrar las diferencias.• La importancia del rol: ¿Participante o mediador?

DÍA 2 ❖ VIERNES 22 DE NOVIEMBRE

8:30 a 9:00	Registro
SESIÓN 1 9:00 A 11:00	<p>UN MARCO PARA EL CONFLICTO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de habilidades para resultados óptimos en la resolución de conflictos. • Cómo tomar decisiones efectivas para objetivos, perspectivas e intereses diferentes. • Selección del rol apropiado: La importancia del observador.
11:00 a 11:30	Coffee & Networking Break
SESIÓN 2 11:30 A 13:00	<p>CONVERSACIONES DIFÍCILES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teoría y aplicación del compromiso en conversaciones difíciles. • La mediación bajo el marco de conversaciones difíciles. • Estrategias para diálogos efectivos.
13:00 a 14:30	Networking Lunch
SESIÓN 3 14:30 A 16:00	<p>LA MEDIACIÓN DESDE EL MEDIO</p> <ul style="list-style-type: none"> • La mediación desde el centro en un sistema jerárquico: Conflictos con jefes o subordinados. • Diseño e implementación de sistemas de gestión de conflictos en grupos y organizaciones. • Resolución de conflictos para diferentes niveles organizacionales.
16:00 a 16:30	Coffee & Networking Break
SESIÓN 4 16:30 A 18:00	<p>CONSTRUYENDO CONSENSO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Claves para una construcción de consenso efectiva. • Barreras para el desarrollo del consenso: Cómo superarlas. • Técnicas y procedimientos para lograr consenso.

ACTUALIZACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO EJECUTIVO

EXECUTIVE EDUCATION

In-Campus

Programas dirigidos exclusivamente a ejecutivos de alta dirección y realizados en los campus de las universidades.

Advanced Management Programs (AMP)

Programas académicos impartidos en Latinoamérica por las principales escuelas de negocio de Estados Unidos sobre habilidades gerenciales.

Seminarios Ejecutivos

Programas académicos que perfeccionan habilidades y conocimientos específicos del management.

Update In

Seminarios académicos de un día que actualizan temas del management en un formato intenso, y desarrollados en Latinoamérica junto a las principales escuelas de negocio de Estados Unidos.

Training

Programas exclusivos desarrollados según el requerimiento específico de las empresas.

CONGRESOS

Grandes Personajes

Gurús mundialmente reconocidos que presentan en Latinoamérica sus últimas investigaciones y publicaciones en formato de conferencias magistrales.

Congresos Funcionales

Expertos mundiales y académicos que actualizan al mundo ejecutivo con las últimas tendencias, mejores prácticas y conceptos de un tema del management.

EVENTOS EMPRESARIALES

Eventos Empresariales Sectoriales

Eventos empresariales sobre la contingencia de un sector en particular.

Eventos Corporativos

Eventos a la medida para el lanzamiento de productos, fidelización de clientes y/o celebraciones corporativas.

EXECUTIVE EDUCATION (EXED)

SEMINARIOS
EJECUTIVOS

UPDATE IN

ADVANCED
MANAGEMENT
PROGRAMS (AMP)

IN-CAMPUS

TRAINING

CONGRESOS

CONGRESOS
FUNCIONALES

GRANDES
PERSONAJES

EVENTOS EMPRESARIALES

EVENTOS
EMPRESARIALES
SECTORIALES

EVENTOS
CORPORATIVOS

PROGRAMA ABIERTO - CHILE 2013

VENTAS

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.
Seminario: Gestión de Ventas: Un Liderazgo Estratégico 2 Días										3 - 4		
Seminario: Planificación y Gestión de Cuentas Clave 2 Días											1 - 2	

MARKETING

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.
Seminario: Gestión Estratégica para el Desarrollo de Productos 2 Días											24 - 25	
Congreso: Marketing y Ventas 2 Días					22 - 23							

OPERACIONES Y TI

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.
Seminario: Gestión Estratégica de Operaciones 2 Días											21 - 22	
AMP: Lean Enterprise 3 Días	PROFESSIONAL EDUCATION				9 - 11							

ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.
Seminario: Gestión Estratégica de Proyectos y Riesgos 2 Días							10 - 11					
Seminario: Planificación y Estrategia de Negocios 2 Días								22 - 23				
Seminario: Gestión Estratégica del Cambio 2 Días								24 - 25				
Seminario: Estrategias de Reducción de Costos 2 Días									5 - 6			
EDPM: Executive Development Program for Managers 3 Días									7 - 9			
Congreso: Healthcare Management Conference 1 Día								18				
AMP: Leading the NextMine 2 Días												4 - 5

HABILIDADES GERENCIALES

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.
Congreso: CEO Management Conference 2013 1 Día										6		
Seminario: Negociación Avanzada 2 Días												19 - 20
Seminario: Mediación y Resolución de Conflictos 2 Días												21 - 22

RECURSOS HUMANOS

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.
Congreso: The Annual HR Conference 1 Día							7					
Congreso: Deepak Chopra: The Soul of Leadership 1 Día						6						
Seminario: Gestión Estratégica del Desempeño 2 Días				25 - 26								

FINANZAS

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.
Congreso: The CFO Conference 2013 1 Día												12
AMPF: Advanced Management Program In Finance 3 Días							12 - 14					

PROGRAMAS INTERNACIONALES

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.
KoM: Kellogg on Marketing 5 Días												27 - 1
CEOs Management Program 6 Días							30 - 5					
CEOs II: The Next Step in Strategic Management 4 Días						27 - 30						
CG: Corporate Governance 4 Días					6 - 10							
MPL: Management Program for Lawyers 6 Días							16 - 21					
MIS: Managing Innovation Strategies: From Ideas to Action 6 Días										15 - 20		
HMP: Strategic Hospitality Management Program 6 Días									4 - 9			
The Senior HR Executive Program 5 Días											6 - 11	
CFOs' Executive Program 6 Días									25 - 30			
The Strategic HR Management Program 4 Días							9 - 13					

INSCRIPCIONES E INFORMACIÓN GENERAL

Ciudad, País: Santiago de Chile

Lugar y Dirección: San Josemaría Escrivá de Balaguer 6400, Borderío, Vitacura.

Fecha: 21 y 22 de Noviembre de 2013.

Valores en UF	Individual	Grupo Corporativo*
	49 UF	39 UF

* Valor por persona para grupos de tres o más ejecutivos.

Anulaciones: Vía email hasta 10 días hábiles antes del inicio del seminario. En caso contrario se facturará el cupo respectivo.



Traducción simultánea en
inglés y español

www.seminarium.com · ventas@seminarium.com · (562) 2430 68 88



www.seminarium.com



[/Seminarium-Internacional](https://www.linkedin.com/company/seminarium-internacional)



[/SeminariumInt](https://www.facebook.com/SeminariumInt)



[@seminarium_int](https://twitter.com/seminarium_int)

