



Consultores & Asociados

CURSO TALLER DE: “ANÁLISIS DE PROBLEMAS, TOMA DE DECISIONES Y NEGOCIACIONES EFECTIVAS”.

OBJETIVOS

- Que el participante conozca, analice y adquiera una metodología racional para identificar, analizar y solucionar problemas.
- Que el participante identifique sus fortalezas y debilidades en el análisis de problemas y en la toma de decisiones, particularmente en situaciones de conflicto.
- Que el participante analice y conozca un conjunto básico de técnicas que pueden aplicarse en las diferentes etapas de un proceso eficaz en el análisis de problemas y la toma de decisiones.
- Que el participante aplique un enfoque racional de análisis de problemas y toma de decisiones en el desempeño cotidiano de su trabajo.
- Que el participante aprenda la técnica de negociación de la escuela de Harvard: Ganar-Ganar.

Contenido Temático

- Introducción.
- Qué es un problema
- Fundamentos del análisis y la resolución de problemas
- Especificar el problema.
- Apreciación y relevancia del problema.
- Análisis racional de causas: técnicas y humanas.
- Formulación del plan de acción correctiva.
- Verificación de las causas (prueba de hipótesis)
- Análisis y apreciación de los problemas potenciales
- Instrumentación y seguimiento de la solución.
- Auto-diagnóstico del propio estilo de análisis de problemas y toma de decisiones.
- El conflicto humano: por qué surge; cómo tratarlo y cómo convertir un conflicto disfuncional en funcional.
- Ejercicio de negociación.
- Aplicación del contenido del taller al análisis y mejora de un proceso clave en el área de trabajo de los participantes.
- Compromisos personales.

Duración: 16 hrs.

No. De participantes: 20 máximo.