

**TALLER ONLINE:**

# NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS



**GESTIÓN EMPRESARIAL**

## INFORMACIÓN IMPORTANTE

**Modalidad:** Online

**Fecha:** Del 13 de mayo al 08 de junio de 2026

**Sesiones:** Lunes y miércoles

**Horarios:** De 19:00 a 21:00 hrs.

**Inversión:** Bs. 1400.-

**Contacto:** Ronie Krukliis

Cel. 62100810 - email: [cenace@upsa.edu.bo](mailto:cenace@upsa.edu.bo)

## OBJETIVOS

### Objetivo General

Brindar a los participantes herramientas prácticas y conceptuales para comprender la naturaleza de los conflictos, gestionarlos de manera constructiva y aplicar técnicas de negociación efectivas que permitan alcanzar acuerdos sostenibles en el tiempo.

### Objetivos Específicos

- Reconocer las distintas fuentes y tipos de conflictos en las organizaciones.
- Desarrollar habilidades de comunicación y asertividad en situaciones de tensión.
- Comprender el rol del líder en la prevención y gestión de conflictos.
- Incorporar herramientas de inteligencia emocional para afrontar conversaciones difíciles.
- Aplicar técnicas de negociación y preparación de acuerdos.
- Construir aprendizajes colectivos a partir de la práctica y reflexión en grupo.

## CARGA HORARIA

12 horas reloj

## METODOLOGÍA

Encuentros virtuales sincrónicos, espacios interactivos con exposición teórica breve, discusión grupal y ejercicios prácticos. Role playing y análisis de casos reales para

# NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS



experimentar situaciones de conflicto y negociación. Herramientas de autorreflexión y compromisos individuales.

## CERTIFICACIÓN

En respuesta a la era de la Transformación Digital, integramos las credenciales digitales con tecnología Blockchain en el reconocimiento de logros adquiridos por los participantes de nuestras capacitaciones de Educación Continua, destacándonos como pioneros en Bolivia.

Este curso ofrece un certificado digital de asistencia con tecnología Blockchain, que reconoce las habilidades y conocimientos adquiridos; para obtenerlo, es necesario completar el curso cumpliendo con el requisito de una asistencia mínima del 80%.

*Además, los participantes que elijan la modalidad online (si el curso aplica), deben tomar en cuenta solo se considerará asistencia si se encuentran en la clase con la cámara prendida.*

Este tiene las siguientes características:

- **Metadatos Integrados:** Cada credencial digital contiene datos que describen la información clave sobre la certificación, incluyendo los criterios de otorgamiento.
- **Tecnología Blockchain:** Esta tecnología proporciona un registro inmutable y seguro de cada credencial emitida, lo que impide su falsificación o alteración.
- **Verificación en tiempo real:** Pueden ser verificadas en tiempo real a través de un enlace web o un código QR.
- **Sociabilización:** El titular puede compartir sus credenciales directamente en plataformas profesionales como LinkedIn, en redes sociales, o incluirlas en sus firmas de correo electrónico.

## RESULTADOS ESPERADOS

- Mayor capacidad de los participantes para reconocer y gestionar conflictos en sus equipos.
- Desarrollo de competencias de negociación con foco en la colaboración y la sostenibilidad de los acuerdos.
- Mejora en la comunicación asertiva y la gestión emocional en contextos de tensión.
- Liderazgos más efectivos y preparados para enfrentar conversaciones difíciles.

# NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS



## CONTENIDO

- Lanzamiento, reglas básicas, expectativas: Alinear objetivos, generar compromiso y confianza.
- Qué entendemos por conflictos, tipos, conversaciones difíciles: Reconocer los conflictos como oportunidad de aprendizaje y mejora.
- Formas de gestionar conflictos, costo/beneficio, rol del líder: Analizar alternativas de gestión y reflexionar sobre el impacto del liderazgo.
- Gestión emocional de los conflictos, inteligencia emocional: Aprender a regular emociones propias y ajenas en situaciones tensas.
- Negociación, tipos de negociación: Incorporar conceptos y prácticas de negociación colaborativa y competitiva.
- Tipos de negociadores, asertividad: Identificar estilos de negociación y potenciar la comunicación asertiva.
- Etapas en la negociación, preparación de acuerdos: Desarrollar habilidades para planificar y conducir negociaciones efectivas.
- Cierre, rescate del taller, aprendizajes y compromisos: Consolidar aprendizajes y definir acciones a implementar.

## INSTRUCTORES

### Maximiliano Letunic

Licenciado en Administración (UBA), Máster en Cambio y Coaching Organizacional (USAL), Trainer en Programación Neurolingüística, con formación ejecutiva en Gestión de Proyectos (IAE) y certificación internacional en enfoque Prosocial. Consultor, coach organizacional y docente universitario con más de 30 años de experiencia acompañando procesos de transformación cultural, desarrollo de liderazgo, diseño organizacional y mejora de equipos. Actualmente dirige MEC2, una consultora especializada en desarrollo de liderazgo, desarrollo de equipos de alto desempeño, coaching ejecutivo e implementación de procesos de RRHH y OKRs. Ha trabajado con empresas de diversos sectores (industria, servicios, banca, Oil & Gas, tecnología, entre otros) desarrollando estrategias personalizadas de intervención para potenciar la efectividad organizacional.

Participó en el desarrollo de la Escuela de Liderazgo de YPF y coordinó programas clave como la gestión de jóvenes profesionales, procesos de Key People, Planes de Sucesión

TALLER ONLINE:

# NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS



GESTIÓN EMPRESARIAL

y Evaluación de Desempeño. Desde 2011 facilita talleres sobre habilidades blandas y liderazgo para todos los niveles organizacionales (desde analistas hasta gerentes), combinando modelos de coaching, neurociencias, PNL y dinámicas participativas. Ha dictado clases y acompañado en cátedras de Recursos Humanos, Gestión por Competencias y Desarrollo de Talento.

Se destaca por su enfoque práctico, inspirador y orientado a resultados. Su perfil combina capacidad estratégica, sensibilidad humana y herramientas potentes para intervenir en procesos de cambio. Posee también formación en técnicas teatrales (teatro, stand-up e improvisación), lo que le aporta un estilo comunicativo empático y creativo

## **Romina Müller**

Abogada, con + de 15 años de experiencia corporativa desarrollada en importantes empresas del sector Oil & Gas.

Complementó su formación académica con diversas especializaciones en Derecho de la Empresa (Buenos Aires -Universidad de Belgrano), Derecho de Petróleo y Gas (Buenos Aires - UBA) Programas de Desarrollo Profesional y de Gestión de Proyectos (Buenos Aires – IAE Business School).

Durante esos años participó en la gestión del área de Servicios Jurídicos y además integró equipos de gerenciamiento de proyectos de gran envergadura, participando y liderando negociaciones clave para la organización tanto con clientes como con proveedores clave y socios estratégicos.

En 2017 además de resignificar su desarrollo profesional se especializó en temas relacionados con el liderazgo y el desarrollo. Actualmente como Consultora Senior en Mec2, participa en el diseño, desarrollo y facilitación de programas de liderazgo, integración de equipos y transformaciones culturales en distintas organizaciones y acompaña a líderes ejecutivos y emprendedores en procesos uno a uno. Practicante de la educación continua permanente se ha formado en ESTRUCTURAS LIBERADORAS de Henri Lipmanowicz y Keith McCandless en Buenos Aires por Cyn Rubinstein; como MENTORA DE IMPACTO en Buenos Aires - Chile por Mentores de Impacto y Welukan; en NEGOCIACIONES CREATIVAS en Buenos Aires con Ignouville Nelson & Asociados; en ESTRATEGIAS DE COACHING EJECUTIVO, formación avalada por ICF (International Coaching Federation) como programa CCE (Continuing Coaching Education) y en ESTRATEGIAS DE INTERVENCIONES CORPORATIVAS en Buenos Aires y México por

**TALLER ONLINE:**

# NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS



**GESTIÓN EMPRESARIAL**

Liderarte Performance & Coaching. COACH ONTOLOGICO TRANSFORMACIONAL, Entrenamiento Específico en Competencias de Coaching, Approved Coaching Specific Training Hours (ACSTH) de la International Coach Federation (ICF) Buenos Aires, EADEE Coaching School