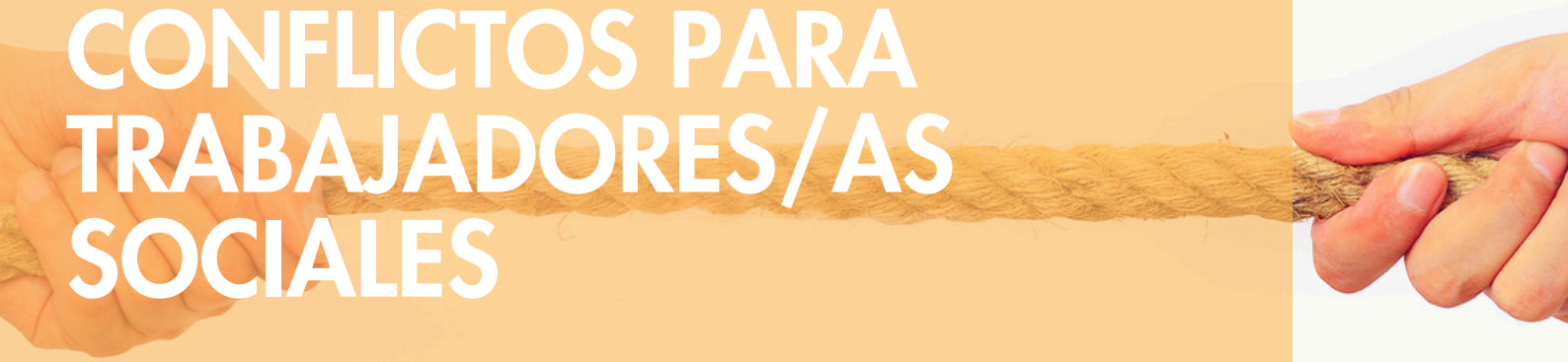
COLEGIO OFICIAL DE
TRABAJO SOCIAL
DE SEVILLA

CURSO ONLINE

MÉTODOS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS PARA TRABAJADORES/AS SOCIALES



IV EDICIÓN

CURSO ONLINE: MÉTODOS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS PARA TRABAJADORES/AS SOCIALES. IV EDICIÓN

FECHAS

Del 27 de mayo al 28 de junio de 2024

Fin de inscripciones: 26 de mayo

ONLINE

Plataforma de formación del COTS de Sevilla

50

horas



DOCENTES

Juan Bautista Ochando Fresneda. 31-1064

PRECIOS

Personas colegiadas o precolegiadas:

- **En activo: 38€**
- **En desempleo: 29€**

Personas no colegiadas: 49€

** Personas en desempleo: entregar **informe de vida laboral actualizado**

** Las personas colegiadas en otros Colegios Profesionales de Trabajo Social tendrán que aportar el **certificado de colegiación actualizado de su Colegio correspondiente**

COLEGIO OFICIAL DE TRABAJO SOCIAL DE SEVILLA

Objetivos

1. Comprender cómo y por qué surgen los conflictos entre los grupos, así como las estrategias para superarlos.
2. Conocer qué es y qué implica un proceso de negociación y cómo se comportan los/as negociadores/as a lo largo de dicho proceso.
3. Identificar los distintos tipos de negociación, así como conocer sus peculiaridades.
4. Comprender la importancia y el significado de la negociación en cualquier sistema social.
5. Comprender el concepto de negociación a través de los distintos modelos teóricos desde los que se ha abordado su estudio.
6. Identificar algunas destrezas, técnicas y estrategias utilizadas en la resolución de conflictos y en la negociación.

Perfil alumnado

Trabajadores/as sociales de cualquier sector o área, ya que este curso puede ser útil para cualquier persona, sirve como ampliación de conocimientos y como encuentro profesional en el cual se comparten tanto experiencias como aptitudes.

Alumnado mínimo

10 personas

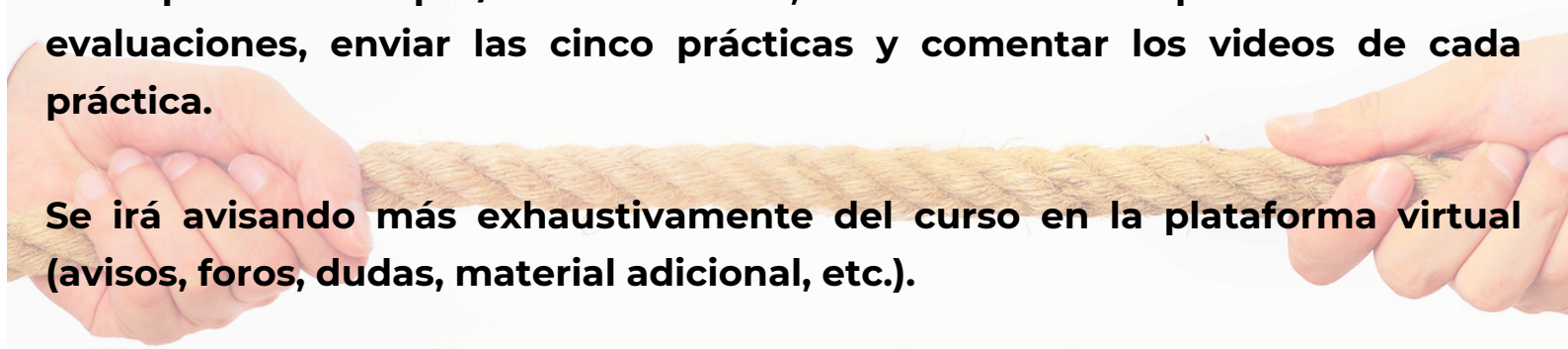
NOTA: El curso no podrá ponerse en marcha si no se completa el número mínimo de alumnado.

Metodología y evaluación

El curso consta de 5 bloques temáticos, donde cada semana se abrirá uno. El plazo para realizar todas las actividades del curso es hasta el 18 de junio a las 23:59 h., aunque es recomendable que se vaya finalizando semanalmente. (Si lo alumnos/as lo solicitan se pueden abrir los bloques temáticos pendientes para terminar antes el curso).

En cuanto a la evaluación del curso, de cada bloque temático habrá que realizar una evaluación tipo test de 10 preguntas (con intentos ilimitados) y hacer obligatoriamente una práctica de cada bloque.

Para poder ser apto/a en el curso, será necesario aprobar todas las evaluaciones, enviar las cinco prácticas y comentar los videos de cada práctica.



Se irá avisando más exhaustivamente del curso en la plataforma virtual (avisos, foros, dudas, material adicional, etc.).

El certificado de aprovechamiento será expedido por el Colegio Oficial a todo el alumnado que sea apto/a en el curso teniendo que superar el sistema de evaluación propuesto para ello.
El certificado se emitirá en formato digital las semanas próximas a la fecha de finalización de la formación.

Contenido

BLOQUE TEMÁTICO 1. INTRODUCCIÓN, PSICOLOGÍA Y MODELOS EXPLICATIVOS.	**MÓDULO 1:INRODUCCIÓN** **MÓDULO 2: CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN.** **MÓDULO 3. ASPECTOS PSICOLÓGICOS DE LA NEGOCIACIÓN.** **MÓDULO 4: MODELOS EXPLICATIVOS DE NEGOCIACIÓN.** **PRÁCTICA 1 Y PARTICIPACIÓN EN FORO: INFLUENCIA.**
BLOQUE TEMÁTICO 2. DIFICULTADES DE LA NEGOCIACIÓN.	**MÓDULO 5.1: LA RAZÓN FRENTEA LA IRRACIONALIDAD.** **MÓDULO 5.2: ERRORES COMUNES DEL CONFLICTO.** **PRÁCTICA 2 Y PARTICIPACIÓN EN FORO: LENGUAJE NO VERBAL.**
BLOQUE TEMÁTICO 3. PREPARACIÓN Y FASES DE LA NEGOCIACIÓN.	**MÓDULO 6: PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN.** **MÓDULO 7.1.: PREPARACIÓN Y FASES ESENCIALES DE LA NEGOCIACIÓN.** **MÓDULO 7.2.: MODELO DE LAS 8 FASES DE LA NEGOCIACIÓN.** **PRÁCTICA 3 Y PARTICIPACIÓN EN FORO: DILEMA DEL PRISIONERO.**
BLOQUE TEMÁTICO 4. ESTILOS, DILEMAS Y FACTORES DE LA NEGOCIACIÓN.	**MÓDULO 8: ESTILOS DE NEGOCIACIÓN.** **MÓDULO 9: LOS DILEMASSOCIALES EN LA NEGOCIACIÓN.** **MÓDULO 10: FACTORES HA TENER EN CUENTA EN LA NEGOCIACIÓN.** **PRÁCTICA 4 Y PARTICIPACIÓN EN FORO: ASERTIVIDAD.**
BLOQUE TEMÁTICO 5. TÉCNICAS, LÍMITES DE LA NEGOCIACIÓN Y DE LA MEDIACIÓN.	**MÓDULO 11.1. TÁCTICAS Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN.** **MÓDULO 11.2. TÉCNICAS ASERTIVAS APLICADAS A LA NEGOCIACIÓN.** **MÓDULO 12:CONSECUENCIAS FINALES DE LA NEGOCIACIÓN.** **MÓDULO 13: FORMAS DE INTERMEDIACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN.** **PRÁCTICA 5 Y PARTICIPACIÓN EN EL FORO: DIÁLOGOS DE MEDIACIÓN.**

Información docente

Juan Ochando Fresneda

Diplomado en Trabajo Social en la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Educación a Distancia y Licenciado en Ciencias del Trabajo en la Facultad de Relaciones Laborales y Recursos Humanos de la Universidad de Granada. Formado en Creatividad e Innovación en la PYME Andaluza (Diasoft S.L.), en Creación de Contenidos y Materiales Accesibles para la Tele-formación (Mediafora S.L.) y en Formación Ocupacional (IFES).

Actualmente ejerce de Trabajador Social. Asociación Provincial Gaditana de Personas Mayores Sordas y como docente on-line en Colegio de Trabajo Social de Sevilla.

Ha publicado: "La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) como Instrumento para Potenciar el Voluntariado de Atención al Menor". I Congreso Internacional Socio-educativo, Granada. Presentado con la Universidad de Granada, en 2011.

Tiene una amplia experiencia profesional en Residencias de Personas Mayores, con Personas con Discapacidad y en la Gestión de Recursos Humanos, ha ejercido como:

- **Auxiliar Administrativo, en "Fundación Universidad Empresa de la Provincia de Cádiz", de 2006 a 2008.**
- **Docente, en el programa de Formación en "Servicio de Formación a Mayores Diado S.L."El Jau, en el centro cívico del Jau (Granada), en 2009.**
- **Trabajador Social, en Residencia de Mayores "Geriatric XXI el Balcón S.L". en 2010.**
- **Técnico Educativo, en el Centro de Protección de Menores "Hogares Nuestra Señora del Pilar". Hermanas Mercedarias de la Caridad de 2011 a 2012.**
- **Trabajador Social en residencias de Personas Mayores de Grupo Reifs, de 2012 a 2014.**
- **Director de Promoción y Desarrollo, en residencias de Personas Mayores de "Grupo Reifs", de 2014 a 2015.**
- **Director de Equipos de Trabajo Social, en residencias de Personas Mayores de "Grupo Reifs", de 2015 a 2016.**
- **Director Comercial, en residencias de Personas Mayores de "Grupo Reifs", de 2016 a 2017.**
- **Coordinador de Centros y Responsable de Ocupación en residencia de Personas Mayores "Asistencial Geriátrica San Juan de Aznalfarache", de 2017 a 2019.**

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Área Técnica COTS Sevilla: areatecnicasevilla@cgtrabajosocial.es – 954.661.861

COLEGIO OFICIAL DE TRABAJO SOCIAL DE SEVILLA