****

**DIPLOMATURA EN RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN**

**UNIVERSIDAD JUAN AGUSTÍN MAZA**

Sede Gran Mendoza. Av**.** Acceso Este, Lateral Sur 2245. Guaymallén

**FECHA DE INICIO:** 7 de abrilde 2022.

**FECHA DE FINALIZACIÓN:** 7 de diciembre de 2022 (respetando calendario académico universitario)

**MODALIDAD:** virtual

**DÍAS Y HORARIOS DE CURSADO:** jueves de 16.00 a 18 horas.

**Valor de cuotas**, $4200 cada cuota (10 CUOTAS) inscripción$4200. Miembros del Ministerio de Seguridad de la provincia, Judiciales, abogados y procuradores tendrán 15% de descuento.

Alumnos Extranjeros: 30 dólares cada cuota (10 CUOTAS).

**DESTINATARIOS:** profesionales interesados en la práctica de la mediación y resolución de conflictos, ejecutivos, directivos de empresas, organizaciones no gubernamentales.

***DESCRIPCIÓN ACADÉMICA DE LA ACTIVIDAD: “DIPLOMATURA EN RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN*”**

**DOCENTES A CARGO:**Magister Margarita Fox, Dra. Alicia Millán, Magister Patricia E. Torres, Dr. Alberto Elisavetsky, Magister Cristina Culotta, Dra. Graciela Curuchelar, Lic. Paola M. Estrada García, Universidad de Quintana Roo, Playa del Carmen, México, Dr. Daniel Martínez Zampa, Lic. Augusto Grilli, Dr. Javier Ales Sioli, Universidad de Loyola, Andalucía. Lic. Danilo De Luise y Lic. Mara Morelli, Universidad de Génova, Dra. Perez Martell, Universidad Las Palmas de Gran Canaria.

**INFORME DE CANTIDAD DE MÓDULOS:** 10 módulos

**TOTAL DE HORAS:** 140 horas

**Nota: Mediante la Acordada 29.020 de la Suprema Corte de Justicia de la Provincia se otorga puntaje a agentes judiciales que acrediten la aprobación de la presente Diplomatura.**



**FUNDAMENTACIÓN**

En la sociedad actual altamente compleja, competitiva y muchas veces litigiosa se viven situaciones de intensos cambios que generan conflictos.

Al cambiar los paradigmas que usualmente relacionan al conflicto con aspectos negativos se puede transformar el conflicto en algo positivo y admitir la multiplicidad de ideas en un clima de concordia.

En las empresas, las organizaciones, los equipos, el tratamiento positivo de los conflictos interpersonales es un factor clave pues posibilita la construcción de ambientes óptimos de trabajo e impacta en su productividad y generación de valor.

En este sentido, el entrenamiento de profesionales, ejecutivos y directivos en metodologías de negociación es fundamental.

Una forma muy efectiva de negociación es la mediación, que es un proceso voluntario de negociación asistida en el que un tercero imparcial, especialmente entrenado, facilita la comunicación entre las partes, para que éstas logren configurar relaciones sustentables y en lo posible, alcanzar acuerdos mutuamente satisfactorios.

La diplomatura propuesta ofrece a los participantes un enfoque actualizado de conocimientos teóricos sobre el conflicto y el desarrollo de capacidades y habilidades en las diferentes técnicas de resolución de conflictos, que podrán desplegar en cualquier ámbito en el que se desempeñen.

**Objetivo general**

Promover las distintas alternativas en resolución de conflictos, para su oportuna internalización y el alcance de habilidades prácticas efectivas, al momento de su aplicación en el devenir cotidiano de las relaciones interpersonales.

****

**Objetivos específicos**

* Incorporar el concepto de resolución conjunta de problemas y el paradigma ganar-ganar.
* Identificar los beneficios de la negociación colaborativa.
* Adquirir habilidades prácticas efectivas a fin de poder gestionar mejor la resolución de conflictos
* Desarrollar habilidades comunicacionales propias del rol del mediador.

***El programa trata los siguientes temas que se desarrollarán en los correspondientes módulos***

**1 - INTRODUCCIÓN A LOS MÉTODOS ALTERNATIVOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

**La violencia en la sociedad y los Métodos de resolución de conflictos**

**Teoría del conflicto.**

**Teoría de la negociación.  Modelo de Negociación con Valor Añadido.**

**Teoría de la comunicación.**

**Características de la mediación**

**Visión sistémica de la mediación**

**Estructura del procedimiento de la mediación**

**2 - ENTRENAMIENTO EN MEDIACIÓN**.

**Preparación de la mediación**.

**Pasos de la Mediación**.

**Las partes, posiciones e intereses**

**Las técnicas del mediador uno**

**Las técnicas del mediador dos**



**3 - PASANTÍAS, en Poder Judicial y Municipalidad de la Ciudad de Mendoza**

**El acuerdo**

**Aspectos legales de la mediación**

**Mediación a distancia**

**Cyber Mediación**

**Mediación en diferentes ámbitos**

**Análisis de casos**

**METODOLOGÍA**

Exposición teórica, casos y ejercitación específica.

**RECURSOS DIDÁCTICOS**

Técnicas de rol - playing, rotafolio, videos, equipo multimedia (powerpoint), fragmentos de películas de largometraje, espacios de reflexión, crónicas diarias de las clases, bibliografía y análisis de textos.

1. **Importancia de la diplomatura (¿por qué la debería hacer?)**

|  |
| --- |
| Promover las distintas alternativas en resolución de conflictos, para su oportuna internalización y el alcance de habilidades prácticas efectivas, al momento de su aplicación en el devenir cotidiano de las relaciones interpersonales.  Adquirir habilidades prácticas efectivas a fin de poder gestionar mejor la resolución de conflictos  Desarrollar competencias y aptitudes para comprender y optimizar el desempeño de las personas, los equipos, las empresas y organizaciones. |

**Dra. Margarita Fox Anzorena**

**DIPLOMATURA EN RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN**

**Octava Cohorte**

**CRONOGRAMA DE ENCUENTROS VIRTUALES**- CLASES SINCRÓNICAS POR ZOOM – de 16 a 18 horas.

**MÓDULO 1**

**Jueves 07/04**

**Jueves 21/04**

**MÓDULO 2**

**Jueves 05/05**

**Jueves 19/05**

**MÓDULO 3**

**Jueves 02/06**

**Jueves 16/06**

**MÓDULO 4**

**Jueves 30/06**

**Jueves 07/07**

**MÓDULO 5**

**Jueves 28/07**

**Jueves 04/08**

**MÓDULO 6**

**Jueves 16/08**

**Jueves 01/09**

**MÓDULO 7**

**Jueves 15/09**

**Jueves 29/09**

**MÓDULO 8**

**Jueves 06/10**

**Jueves 20/10**

**MÓDULO 9**

**Jueves 03/11**

**Jueves 17/11**

**MÓDULO 10**

**Jueves 01/12**

**Jueves 07/12**