

CRITERIOS DE SELECCIÓN

- SE PRIORIZARÁ LA RELACIÓN DE LOS CONTENIDOS CON EL PUESTO DE TRABAJO (DIRECCIÓN ECONÓMICO-ADMTVA Y DE SS.GG. Y S.A.C.).

- SE VALORARÁ EL QUE NO SE HAYAN REALIZADO ACTIVIDADES FORMATIVAS DURANTE 2011.

- SE PRIMARÁ LA RELACIÓN CONTRACTUAL DEL TRABAJADOR CON EL CENTRO SANITARIO.

- LA ADJUDICACIÓN DE PLAZAS A PROFESIONALES DE FUNCIÓN ADMINISTRATIVA DE OTRAS DIRECCIONES QUEDARÁ SUPEDITADA A LA DISPONIBILIDAD DE LAS MISMAS.

**DIRECCIÓN ECONÓMICO-ADMTVA
Y DE SS.GG. // S.A.C. //**

UNIDAD INTEGRAL DE FORMACIÓN
Complejo Hospitalario
Torrecárdenas
2011

Curso

**“TÉCNICAS DE
NEGOCIACIÓN Y RELACIONES
INTERPERSONALES”**

FECHAS:

1ª Ed. 27 Y 28 de JUNIO de 2011

2ª y 3ª Ed.: Se programarán en 4º trimestre 2011

DIRIGIDO A: Profesionales de Función Administrativa

Los Servicios Públicos Progresan

HORAS LECTIVAS: 20 (15 presenciales y 5 no presenciales)

HORARIO (15 h. Presenciales):

27/06/2011 de 8,30 a 14,30 h.

27/06/2011 de 17,00 a 20,00 h.

28/06/2011 de 8,30 a 14,30 h.

5 h. no presenciales: Presentación de informe reflexivo en plazo máximo de 30 días desde la fecha de finalización del curso.

FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN:

✓ 20 de junio 2011

✓ **LUGAR DE CELEBRACIÓN:**

Aulas de la UIFC, 3ª planta CPE “Bola Azul”

Nº TOTAL DE PLAZAS: 20 (POR EDICIÓN)

SECRETARÍA:

UIFC

Teléfono: 950 016148 (716148) // 950 017145 (717145).

mdol.sanchez.sspa@juntadeandalucia.es



OBJETIVO GENERAL

- Conocer los conceptos de conflicto y negociación.
- Conocer las teorías sobre comunicación y relaciones interpersonales, en general, y su utilidad en la negociación y resolución de conflictos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer los distintos tipos de comunicación.
- Ofrecer una panorámica de los factores comportamentales y situacionales que están en la base de los conflictos en las organizaciones.
- Mostrar los procesos de interacción social e intergrupal en el conflicto y la negociación.
- Utilizar la información obtenida para reconocer diferentes problemas vinculados a los conflictos a través de la comunicación.
- Proporcionar a los alumnos las destrezas y habilidades básicas para la resolución del conflicto.
- Conocer las claves necesarias para crear un marco de comunicación adecuado en el contexto social.
- Identificar las causas desencadenantes de los conflictos y su desarrollo, así como las implicaciones que pueden tener para los diferentes miembros de la interacción social.
- Incorporar conceptos, enfoques y técnicas que le ayuden como profesional a corregir sus propias limitaciones y a mejorar el abordaje de las situaciones conflictivas.
- Adquirir pautas específicas de actuación ante os problemas derivados de los conflictos

DOCENTE

Dña. Clotilde Berzosa Sáez.

Licenciada en Psicología, Doctora en Análisis de problemas sociales. Gran experiencia en manejo de grupos. Experiencia laboral en trabajos generadores de estrés.

COORDINADOR DE LA ACTIVIDAD

D. Domingo Jiménez Navarrete

Subdirector de Planificación y Gestión Económica del CHT

OTRO RESPONSABLE

Antonio López Castillo

Técnico UIF (Repositorio de documentación)

SISTEMA DE EVALUACIÓN

- Evaluación del alumnado al/los docente/s.

Valoración pedagógica del equipo docente.

- Evaluación de la asistencia:

El sistema de control de asistencia del alumnado (en las sesiones presenciales) se llevará a cabo a través de un control de firma manual. El control se hará al inicio y al finalizar la actividad en el horario de mañana y de tarde. La falta de asistencia a más del 20% de la fase presencial conlleva la no obtención del certificado de la actividad.

- Evaluación de la transferencia

La evaluación de la transferencia se evaluará por el trabajo práctico realizado por el alumno donde demostrará los conocimientos adquiridos en las unidades presenciales. La no entrega o no cumplir los criterios establecidos conllevan la no obtención del certificado de la actividad formativa

CONTENIDOS, METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DIDÁCTICAS

UNIDAD I: El conflicto.

UNIDAD II: El proceso de negociación.

UNIDAD III: Relaciones interpersonales.

UNIDAD IV: La comunicación.

Se alternarán metodologías expositivas (apoyadas con material audiovisual), con métodos basados en el trabajo en grupo (debate dirigido, técnicas interrogativas, resolución de casos, role-play...). Para la parte no presencial usaremos metodología e-learning (seguimiento, guía y resolución de dudas por correo electrónico).

TUTORÍAS

On-line de forma permanente a través de la docente de la actividad.