

INSCRIPCIÓN ONLINE · bit.ly/CURSOSMEDIACION

CURSO 06

LA NEGOCIACIÓN COLABORATIVA APLICADA EN MEDIACIÓN

Negociar colaborativamente no es ceder más: es comprender mejor los intereses para crear valor y construir acuerdos sostenibles.

La negociación está presente en toda mediación, pero no toda negociación favorece soluciones duraderas. Este curso ofrece al mediador un marco práctico para conducir conversaciones desde posiciones enfrentadas hacia intereses, necesidades y posibilidades de beneficio mutuo. Se trabajan estrategias para ampliar opciones, utilizar criterios objetivos, superar bloqueos y ayudar a las partes a construir acuerdos viables, equilibrados y asumidos como propios.

DURACIÓN	MODALIDAD	ACCESO	PRECIO
5 horas	100 % online	6 meses	59 €

¿QUÉ VAS A APRENDER?

- ◆ Comprender los principios de la negociación colaborativa y su aplicación específica en mediación.
- ◆ Diferenciar posiciones, intereses, necesidades y criterios objetivos para orientar la negociación.
- ◆ Identificar intereses comunes, compatibles y divergentes sin simplificar el conflicto.
- ◆ Generar opciones creativas y ampliar el campo de soluciones antes de decidir.
- ◆ Utilizar alternativas, criterios y concesiones de forma estratégica sin convertir la mediación en regateo.
- ◆ Construir acuerdos ganar-ganar realistas, claros, verificables y sostenibles en el tiempo.

Curso homologado y acreditado en la formación permanente de mediadores del Ministerio de Justicia de España

PROGRAMA DEL CURSO

Estrategias colaborativas para crear valor y alcanzar acuerdos sostenibles

CURSO 6
LA NEGOCIACIÓN COLABORATIVA APLICADA A LA MEDIACIÓN
ÍNDICE DE MÓDULOS

MÓDULO 1
Comprender la negociación colaborativa
Del enfrentamiento a la construcción de acuerdos
MÓDULO 2
Descubrir intereses, necesidades y motivaciones
Aprender a negociar lo que realmente importa
MÓDULO 3
Crear opciones antes de decidir
MÓDULO 4
Superar bloqueos durante la negociación
Cómo desbloquear conversaciones cuando parece imposible avanzar
MÓDULO 5
Construir acuerdos sostenibles
Cómo convertir una negociación en compromisos reales, equilibrados y duraderos
MÓDULO 6
Taller práctico de negociación colaborativa
Las 50 negociaciones que todo mediador profesional debería saber conducir

APLICACIÓN PROFESIONAL

Del enfrentamiento de posiciones a la creación de valor y acuerdos sostenibles

IDENTIFICAR INTERESES

Aprenderás a pasar de las posiciones expresadas a los intereses, necesidades y preocupaciones que realmente condicionan la negociación.

CREAR VALOR

Incorporarás técnicas para ampliar opciones y descubrir combinaciones que permitan atender intereses de ambas partes sin limitarse a repartir pérdidas.

SUPERAR BLOQUEOS

Trabajarás estrategias para abordar rigidez, propuestas únicas, percepción de pérdida, concesiones prematuras y desacuerdos sobre criterios de justicia.

CONSTRUIR ACUERDOS

Aprenderás a transformar opciones en compromisos concretos, viables y equilibrados, cuidando claridad, cumplimiento y sostenibilidad.

"Negociar no es ganar frente al otro: es crear condiciones para construir valor juntos."

Tutor del curso: José A. Veiga

MEDIADOLID

ESCUELA DE ESPECIALIZACIÓN PARA MEDIADORES PROFESIONALES

FICHA DE INSCRIPCIÓN

Nombre: _____	**Apellidos:**_____
Teléfono:_____	**Mail:**_____
DNI/NIE: _____	**Fecha de inscripción:** _____
Firma: _____	

CURSO/S EN LOS QUE DESEA MATRICULARSE

✓	N.º	Curso	Horas	Precio
☐	1	Las preguntas que desbloquean mediaciones difíciles	3 h	39 €
☐	2	Mediaciones difíciles y bloqueadas	3 h	39 €
☐	3	La comunicación del mediador profesional	3 h	39 €
☐	4	El arte de preguntar en mediación	4 h	49 €
☐	5	La gestión de las emociones en mediación	5 h	59 €
☒	6	La negociación colaborativa aplicada en mediación	5 h	59 €
☐	7	Dirigir una mediación profesional	8 h	79 €
☐	8	El diagnóstico del conflicto	8 h	89 €
☐	9	La toma de decisiones del mediador	8 h	89 €
☐	10	La gestión de las emociones en mediación (Nivel Avanzado)	8 h	89 €
☐	11	Inteligencia artificial para mediadores	5 h	69 €
☐	12	La ética del mediador en situaciones complejas	6 h	79 €
☐	13	Comunicación no verbal para mediadores	6 h	69 €
☐	14	Neurociencia aplicada a la mediación	5 h	49 €
☐	15	Detectar el conflicto invisible	5 h	49 €
☐	16	La sesión inicial perfecta	6 h	69 €
☐	17	¿Cómo gestionar personas muy difíciles en mediación?	6 h	69 €
☐	18	El lenguaje que cambia la conversación	6 h	69 €

CAJAMAR	**ES67 3058 0990 2027 0918 5534**
BBVA	**ES76 0182 5334 9702 0330 3978**

IMPORTANTE: Una vez realizado el pago del curso, deberá enviar el justificante a **info@mediadolid.com**. Tras comprobar el pago, se le enviarán el usuario y la contraseña para acceder a la plataforma EvolCampus.

DIPLOMA / CERTIFICADO: Para la expedición del diploma o certificado acreditativo, deberá adjuntar una fotocopia del DNI junto con la documentación de inscripción.

MATRÍCULA E INSCRIPCIÓN

Curso 06 · La negociación colaborativa aplicada en mediación

5 HORAS · 100 % ONLINE · 6 MESES DE ACCESO · 59 €

FORMACIÓN ESPECIALIZADA PARA MEDIADORES PROFESIONALES

INSCRÍBETE AHORA

https://bit.ly/CURSOSMEDIACION

Información: info@mediadolid.cominfo@mediadolid.com

Tutor: José A. Veiga · Plataforma EvolCampus