

GUÍA DEL MÁSTER



MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

SEFE082





A DISTANCIA - ONLINE



Tutor personal



600 Horas



Posibilidad Estancias Formativas



Pago a plazos



De ~~2700€~~ a 270€



Metodología

En SEFHOR – Sociedad Española de Formación apostamos por un método de estudio alternativo a la metodología tradicional. En nuestra escuela de negocios es el propio alumno el encargado de organizar y establecer su plan de estudio. Este sistema le permitirá conciliar su vida laboral y familiar con la proyección de su carrera profesional.



Tutor

A lo largo de la titulación, el alumno contará con un tutor que le ofrecerá atención personalizada y un seguimiento constante de sus estudios. El estudiante siempre podrá acudir a su tutor vía correo electrónico para resolver cualquier tipo de duda, ya sea sobre el material formativo, la planificación de los estudios o referente a gestiones y trámites académicos.



Certificación

Una vez el alumno haya finalizado la formación y superado con éxito las pruebas finales, el estudiante recibirá un diploma expedido por SEFHOR – Sociedad Española de Formación que certifica que ha cursado el "**MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**". El título está avalado por nuestra condición de socios de la Confederación Española de Empresas de Formación (CECAP). Además, nuestra institución educativa cuenta con el Sello Cum Laude de Emagister, distinción que nos concede el portal líder en formación gracias a las opiniones de nuestros estudiantes.



Modalidad de estudio

La titulación puede cursarse en modalidad **ONLINE**. Una vez realizada la matrícula, el alumno recibirá un e-mail de bienvenida de su tutor con las claves de acceso al campus virtual. En él, el estudiante encontrará el material didáctico necesario para realizar la formación y tendrá distintas pruebas de autoevaluación que le ayudarán a prepararse para el examen final. Dentro del plazo de un año desde el momento de su matrícula, el estudiante podrá elegir la fecha para presentarse al examen.

La titulación puede cursarse en modalidad **A DISTANCIA**. Una vez realizada la matrícula, el tutor le enviará un e-mail de bienvenida al alumno, y por otro lado, el estudiante recibirá el material formativo a su domicilio en un plazo de 6-8 días. En él encontrará distintas pruebas de autoevaluación que le ayudarán a prepararse para el examen final. Dentro del plazo de un año desde el momento de su matrícula, el estudiante podrá elegir la fecha para presentarse al examen. El alumno deberá mandar el examen final por correo electrónico a su tutor.



TEMARIO

MÓDULO I. LA AUTOESTIMA Y EL AUTOCONTROL COMO HERRAMIENTAS FUNDAMENTALES PARA ALCANZA EL ÉXITO PERSONAL Y PROFESIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LA AUTOESTIMA

1. Introducción
2. ¿Qué es la Autoestima?
3. Desarrollo de la Autoestima
4. Grados de autoestima
5. Importancia de la autoestima positiva
6. Autoestima Alta y Baja
7. Distorsiones cognitivas
8. Indicadores de Autoestima

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL AUTOCONCEPTO

1. Introducción
2. Conceptos y teorías
3. Evaluación
4. Programas de Intervención

UNIDAD DIDÁCTICA 3. AUTO-RESPECTO Y AUTO-REALIZACIÓN

1. Auto-respeto
2. Como hacer frente a las críticas: Responder a las quejas
3. Creatividad y Auto-realización en el trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL AUTOCONTROL EMOCIONAL

1. Introducción
2. El autocontrol emocional
3. Las emociones
4. La ira
5. Formas concretas de manejar las emociones de Ansiedad e Ira

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE AUTOCONTROL EMOCIONAL

1. Imaginación/Visualización
2. Entrenamiento asertivo
3. Técnica de control de la respiración
4. Administración del tiempo
5. La relajación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS COGNITIVAS

1. Introducción
2. Solución de problemas
3. Detención del pensamiento
4. La inoculación del estrés
5. La sensibilización encubierta
6. Terapia racional emotiva de Ellis

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICAS GRUPALES

1. Dinámicas de grupos

MÓDULO II. LA ASERTIVIDAD COMO ESTRATEGIA Y ESTILO DE COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Concepto de Inteligencia Emocional
2. Teorías y Modelos de la Inteligencia Emocional
3. Componentes de la Inteligencia Emocional
4. Aptitudes en las que se basa la Inteligencia Emocional
5. Evaluación de la Inteligencia Emocional
6. La Inteligencia Emocional en los equipos de trabajo
7. Programas de Desarrollo de Inteligencia Emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 9. COMUNICACIÓN

1. Introducción
2. Elementos principales del proceso de comunicación
3. Niveles de la comunicación
4. Elementos que favorecen la comunicación
5. Elementos que dificultan la comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 10. COMUNICACIÓN NO VERBAL

1. ¿Qué es la comunicación no verbal?
2. Componentes de la comunicación no verbal
3. El lenguaje corporal

UNIDAD DIDÁCTICA 11. COMUNICACIÓN NO VIOLENTA

1. Introducción a la comunicación no violenta
2. Comunicación no violenta: dar paso a la compasión
3. Comunicación empática
4. Comunicación no violenta en los grupos
5. Observar sin enjuiciar
6. Cómo pedir y recibir
7. Expresar enfado y reconocimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LAS HABILIDADES SOCIALES

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
2. La asertividad
3. La empatía
4. La escucha activa

MÓDULO III. TÉCNICAS DE GESTIÓN, AFRONTAMIENTO Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 13. RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES

1. Introducción
2. Habilidades de resolución de problemas
3. Técnicas básicas de resolución de problemas
4. El análisis de decisiones
5. Toma de decisiones: el proceso de decisión

UNIDAD DIDÁCTICA 14. GESTIÓN DE CONFLICTOS

1. Conceptualización del conflicto
2. Orígenes y causas de los conflictos
3. Tipos de conflictos
4. Elementos del conflicto
5. Importancia del conflicto
6. La conflictología
7. Prevención de los conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 15. AFRONTAMIENTO DE LOS CONFLICTOS

1. Qué es un problema, qué es un conflicto
2. Conflictos de necesidades e intereses en la tarea
3. Los conflictos como oportunidad o como riesgo
4. Cómo y porque aparecen los conflictos
5. Ganadores o perdedores

UNIDAD DIDÁCTICA 16. METODOLOGÍA DE RESOLUCIÓN: LA NEGOCIACIÓN

1. Concepto de negociación
2. Estilos de negociación
3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación
5. Estrategias de negociación
6. Tácticas de negociación
7. Cuestiones prácticas