



UNIVERSIDAD  
**CENTRAL**

INDEPENDENCIA · PLURALISMO · COMPROMISO

# Diplomado en Gestión de Conflictos y Negociación

FACULTAD DE  
CIENCIAS POLÍTICAS  
Y ADMINISTRACIÓN  
PÚBLICA



**INDEPENDIENTES  
PLURALISTAS  
COMPROMETIDOS >>**

---

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y  
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

CIENCIAS  
POLÍTICAS Y  
ADMINISTRACIÓN  
PÚBLICA

# Bienvenida Director Académico

---

Los conflictos son inherentes al poder y están presentes en todo tipo de organización y contextos. Así, en la medida que las relaciones y sociedades se complejizan, también lo hacen los conflictos.

En escenarios complejos y adversos, la negociación surge como una herramienta eficaz para la gestión de los conflictos, tanto en el ámbito público como privado.

Sin embargo, se hace evidente la carencia de actores que comprendan la relación entre poder y conflicto, que sean capaces de identificar los elementos de dicha relación y que generen respuestas eficaces a estos en entornos complejos. Asimismo, se constata la necesidad de generar espacios que habiliten a los actores a identificar, potenciar y desarrollar competencias de negociación, liderazgo, toma de decisiones, comunicación, trabajo en equipo y diseños de escenarios para la negociación.

Así, este diplomado está dirigido a profesionales y técnicos que se desempeñan en organizaciones, públicas o privadas, que participan y/o potencialmente pueden participar en la gestión de conflictos y en procesos de negociación.

Rodrigo España Ruiz  
Director académico  
Diplomado en Gestión de Conflictos y Negociación

CIENCIAS  
POLÍTICAS Y  
ADMINISTRACIÓN  
PÚBLICA

# ¿Por qué estudiar con nosotros?



PRESTIGIO NACIONAL  
E INTERNACIONAL



CUERPO DOCENTE  
DESTACADO



EGRESADOS



VERSIONES  
DIPLOMADO

- El diplomado propende a la identificación, fortalecimiento y desarrollo de las competencias y habilidades necesarias para gestionar eficazmente los conflictos a través de la negociación.
- El programa de estudios desarrolla herramientas en liderazgo, toma de decisiones, comunicación, trabajo de equipo y diseño de escenarios, lo cual supliría las carencias existentes en la gestión de conflicto a través de la negociación.
- El principal sello respecto de otros diplomados que se imparten en esta área es que no se limita solo a la comprensión de los conflictos sino que otorga herramientas para la gestión y un marcado componente práctico a través del análisis y desarrollo de casos en cada uno de los módulos.



PRESTIGIO



ACADÉMICOS  
DESTACADOS



**3** años acreditada  
DESDE DICIEMBRE 2014  
HASTA DICIEMBRE 2017

GESTIÓN INSTITUCIONAL / DOCENCIA DE PREGRADO



# Objetivos del programa

---

## General

Desarrollar competencias y habilidades que permitan a diversos actores, la eficaz gestión de conflictos en diferentes entornos a través de herramientas y técnicas de negociación.

## Específicos

1. Comprender la relación entre poder y conflicto, identificando los elementos constitutivos de dicha relación en el contexto de una sociedad global.
2. Identificar y analizar las dinámicas de los conflictos en entornos complejos y generar respuestas eficaces para la gestión de estos.
3. Comprender y analizar el proceso de negociación, identificando sus elementos e instrumentos desde una perspectiva teórica y práctica.
4. Definir los procesos de negociación más eficaces a los contextos en los cuales se ve enfrentado un negociador.
5. Identificar, potenciar y desarrollar competencias de negociación, en liderazgo, toma de decisiones, comunicación, trabajo de equipo y diseño de escenarios.

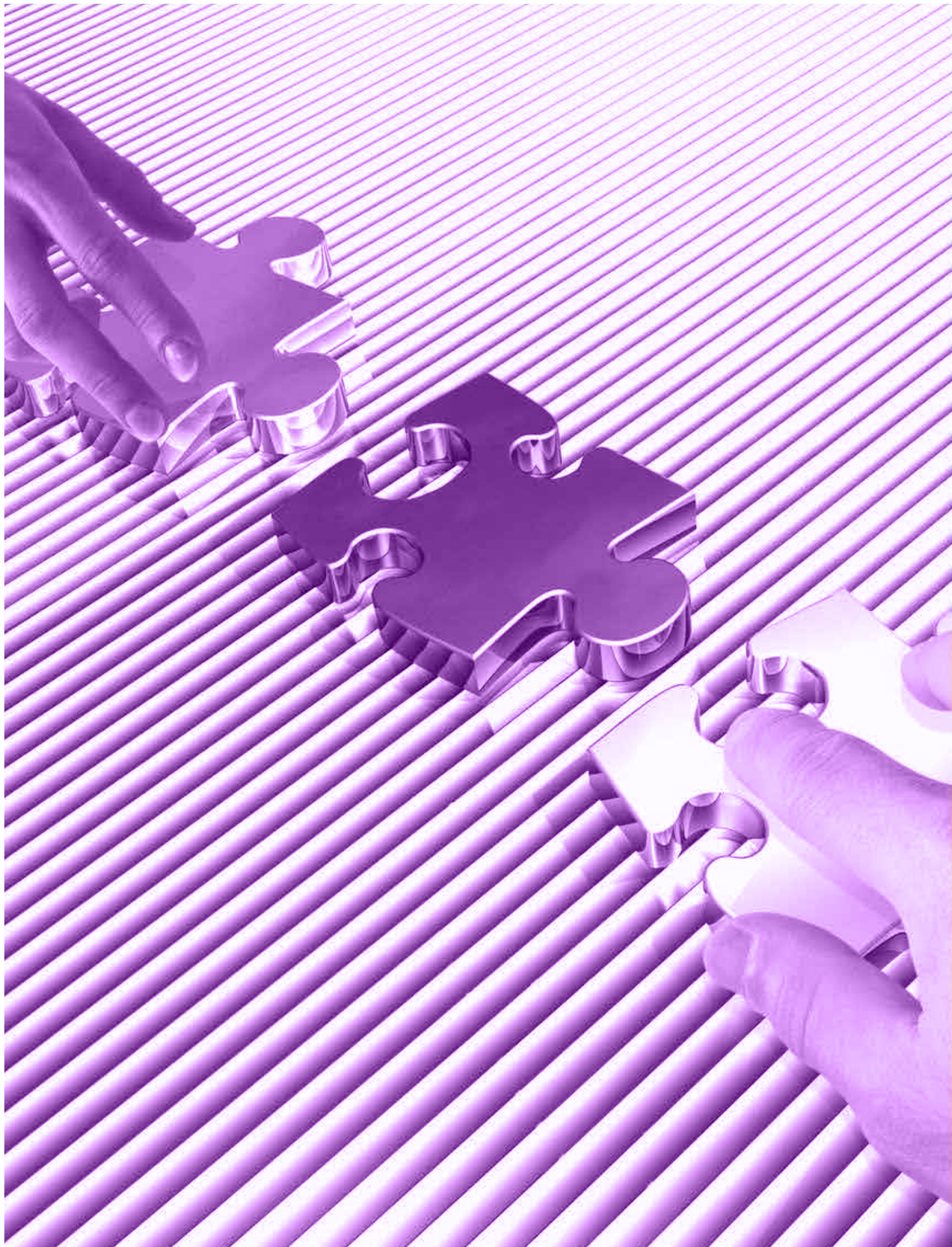
## ¿A quién está dirigido?

---

Profesionales y técnicos que se desempeñan en organizaciones públicas y/o privadas que estén interesados en adquirir competencias que los habiliten para la gestión eficaz de los conflictos a través de procesos de negociación. Su principal sello, respecto de otras propuestas de formación, es que no se limita solo a la comprensión de los conflictos sino que otorga herramientas para la gestión de estos. Además tiene un marcado componente práctico a través del análisis y desarrollo de casos en cada uno de los módulos.

## Metodología

El diplomado se organizará en clases expositivas, trabajos prácticos en clases (juegos de rol, análisis y desarrollo de casos) y un juego de negociación por grupo, los cuales se realizarán durante todo el diplomado. Se busca la participación activa de los estudiantes con la finalidad que incorporen y desarrollen, de manera más eficaz, competencias negociadoras para la gestión de conflictos. Por ello, también se utilizará material audiovisual pertinente y cercano a los estudiantes a fin de que puedan identificar, relacionar, analizar y aplicar elementos teóricos y prácticos desarrollados en las clases expositivas.



# Estructura del programa

---

El programa de diplomado se encuentra contenido en cinco módulos:

## Módulo 1

Poder, conflicto y  
negociación

## Módulo 2

Gestión del  
conflicto

## Módulo 3

La negociación:  
una herramienta  
para la gestión del  
conflicto

## Módulo 4

Negociación en  
asuntos públicos:  
¿competir o  
cooperar?

## Módulo 5

Competencia y  
habilidades del  
negociador

# Malla curricular

## Módulo 1

### Poder, conflicto y negociación

Este módulo tiene por objetivo que el estudiante comprenda la relación entre poder y conflicto identificando los elementos constitutivos de dicha relación en el contexto de una sociedad global.

- Poder y conflicto
- Legitimidad y conflicto
- Conflicto: lo privado v/s lo público
- Conflicto y sociedad global
- La negociación: ¿una respuesta al conflicto?
- Estudio de casos

## Módulo 2

### Gestión del conflicto

Este módulo tiene por objetivo identificar y analizar las dinámicas de los conflictos en entornos complejos y generar respuestas eficaces para la gestión de dichos conflictos.

- Entorno y conflicto
- Comunicación y conflictos
- Conflictos sociales y políticos
- La gestión de los conflictos sociales y políticos
- Estudio de casos

## Módulo 3

### La negociación: una herramienta para la gestión del conflicto

Este módulo tiene por objetivo que el estudiante comprenda y analice el proceso de negociación e identifique sus elementos e instrumentos desde una perspectiva teórica y práctica.

- Elementos de la negociación
- Estilos de negociación
- Instrumentos de negociación
- Fases de la negociación
- Tipos de negociación
- Estudio de casos

## Módulo 4

### Negociación en asuntos públicos: ¿competir o cooperar?

Este módulo tiene por objetivo definir los procesos de negociación más eficaces a los contextos en los cuales se ve enfrentado un negociador.

- Las negociaciones competitivas v/s las cooperativas
- Planificando la negociación
- Modelos de negociación: Harvard y enfoques alternativos
- La negociación política
- Estudio de casos

## Módulo 5

### Competencia y habilidades del negociador

Este módulo tiene por objetivo identificar, potenciar y desarrollar competencias de negociación, en liderazgo, toma de decisiones, comunicación, trabajo de equipo y diseño de escenarios.

- Habilidades, atributos y limitaciones del negociador
- Liderazgo y toma de decisiones
- Percepción, lenguaje y comunicación
- El negociador y los equipos negociadores.
- Escenarios de negociación en asuntos públicos
- Juego final de negociación



# Profesores grados académicos

- **Juan Pablo Belair Moreno**  
Master of Science en Global Governance and Ethics, University of London (Reino Unido).  
Master en Gestión de Calidad, Universidad Diego Portales.  
Magister (c) en Gobierno y Gerencia Pública, Universidad de Chile.  
Magister (c) en Literatura Latinoamericana, Universidad Alberto Hurtado y Escuela de Organización Industrial (España).  
Diplomado en Responsabilidad Social, Universidad de Chile.  
Médico Veterinario, Universidad de Chile.
- **Sergio Escobar Jofré**  
Magíster en Comunicación Estratégica, Universidad Adolfo Ibáñez.  
Egresado del Magíster en Ciencias Políticas, Universidad de Chile.  
Diplomado en Marketing Gerencial, Universidad Diego Portales.  
Relacionador Público, Instituto Nacional de Capacitación Profesional.  
Cursando Programa Coach Ontológico, The Newfield Network.
- **Rodrigo España Ruiz**  
Doctor en Ciencias Políticas, Institut des Hautes Etudes de l'Amérique latine, Université Paris III, Sorbonne Nouvelle (Francia).  
Master Sociétés Contemporaines Europe/Amérique, Institut des Hautes Études d'Amérique latine, Université Paris III, Sorbonne Nouvelle (Francia).  
Magister en Estudios Internacionales y Diplomado en Relaciones Internacionales, Universidad de Chile.
- **Gonzalo Frei Toledo**  
Diplomado en Proceso de Integración y Cooperación Regional, Universidad de Chile.  
Ingeniero en Administración de Empresas, Universidad de las Américas.
- **Leonel González Díaz**  
Master en Análisis y Resolución de Conflictos, George Mason University (EE.UU.).  
Sociólogo, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- **Ana María Gutiérrez Ibacache**  
PhD en Psicología Organizacional, Alliant International University (EE.UU.).  
Master en Psicología Organizacional, California School of Professional Psychology (EE.UU.).  
Licenciado en Psicología y Psicólogo por la Universidad Central de Chile.
- **Ana María Gutiérrez Ibacache**  
Doctor (c) en Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales, Universidad Complutense de Madrid (España).  
Magister en Análisis Político, Universidad Complutense de Madrid (España).  
Magister (c) en Ciencias Políticas, Universidad de Chile.  
Diplomada en Inteligencia Estratégica, Universidad de Chile.  
Administradora Pública y Licenciada en Ciencias Políticas y Gubernamentales, Universidad de Chile.



# Profesores grados académicos

- **Marco Moreno Pérez**  
Doctor en Ciencia Política, Universiteit Leiden (Holanda).  
Magister en Ciencia Política, Universidad de Chile.  
Profesor de Historia, Universidad Metropolitana de Ciencias de la Educación.
- **Rafael Pizarro Rodríguez**  
Doctor (c) en Gobierno y Administración Pública, Instituto Ortega y Gasset de la Universidad Complutense de Madrid (España).  
Diplomado en Estudios Avanzados, Instituto Ortega y Gasset de la Universidad Complutense de Madrid (España).  
Diplomado de Estudios Específicos en Ciencia Política, Universidad Autónoma de Barcelona (España).  
Magister en Gerencia Pública, Universidad de Santiago de Chile.  
Administrador Público, Universidad de Santiago de Chile.
- **Jessica Smith Altamirano**  
Magister en Ciencia Política, Universidad de Chile.  
Abogado, Pontificia Universidad Católica del Perú.
- **Eduardo Verdugo Hidalgo**  
Magister en Comunicación, Universidad Diego Portales.  
Doctorando en Sociología y Ciencias de la Comunicación, Universidad Complutense de Madrid (España).  
Periodista y Licenciado en Comunicación Social, Universidad de Arte y Ciencias Sociales.

## Admisión

---

### Período de postulación

- Desde el 1 de marzo hasta el 22 de abril de 2016

### Requisitos de postulación

- Fotocopia legalizada del Certificado de Título o de Grado Académico
- Fotocopia legalizada de la cédula de identidad

### Etapas de postulación

- Preinscripción: desde el 15 de enero hasta el 22 de abril de 2016
- Matrículas: desde el 15 de enero hasta el 28 abril de 2016

### Requisitos de postulación

- Carta aceptación del Programa
- Cédula de Identidad fotocopiada por ambos lados
- Si opta por el medio de pago a través de pagaré deberá acreditar renta (liquidación de sueldo o boleta de honorario), comprobante de domicilio

---

## Información y postulaciones

### Secretaría de Postgrados y Educación Continua

+562 2 585 1372

diplomados.facipol@ucentral.cl

## Información

---

### Lugar de realización

Facultad de Ciencias Políticas y Administración Pública.  
Edificio Vicente Kovacevic II, piso 5, Avenida Santa Isabel  
1278, Santiago Centro.

### Formato de clases

Clases presenciales

### Horario

Viernes de 18:00 a 21:30 horas

Sábados de 9:00 a 14:30 horas

### Inicio de clases

Viernes 29 de abril 2016

### Término de clases

Viernes 5 de agosto de 2016

### Precios

Matrícula: \$ 0.-

Arancel: \$ 1.100.000 .- (incluye costo de Diploma)

### Formas de pago

6 cuotas

Efectivo · Vale vista a nombre de la Universidad Central de Chile · Tarjeta de débito o crédito · Cheque · Pagaré

### Descuento

- Egresados de la Universidad Central de Chile: 15% de descuento sobre arancel
- Funcionarios públicos: 10% de descuento sobre arancel



# POSTGRADOS admisión **2016**

