

Corso Universitario

Conflitto e Negoziazione





tech università
tecnologica

Corso Universitario Conflitto e Negoziazione

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: www.techtute.com/it/psicologia/corso-universitario/conflitto-negoziazione

Indice

01

Presentazione

pag. 4

02

Obiettivi

pag. 8

03

Struttura e contenuti

pag. 12

04

Metodologia

pag. 16

05

Titolo

pag. 24

01

Presentazione

L'intervento nella risoluzione dei conflitti offre allo psicologo un'ampia area di sviluppo che fornisce nuove prospettive di lavoro e maggiori possibilità di crescita professionale. Negli ultimi tempi, le modalità di lavoro in questo campo hanno beneficiato di un aggiornamento molto importante che ha incorporato nuove modalità di lavoro e approcci più efficaci. Questo programma ti permetterà di acquisirli tutti, consentendoti di lavorare con sicurezza e successo in contesti sociali, lavorativi, educativi... Un'opportunità da non perdere se si vuole essere competitivi nell'esigente mercato del lavoro.





“

Questo Corso Universitario amplierà i tuoi orizzonti come psicologo e ti permetterà di crescere personalmente e professionalmente”

Questo Corso Universitario fornisce una preparazione completa e avanzata nel contesto della negoziazione e della risoluzione dei conflitti. Un programma creato da esperti del settore che ti illustrerà le diverse teorie e approcci dandoti gli strumenti necessari per affrontare qualsiasi situazione terapeutica in questa materia. Potrai fare riferimento su un personale docente che si distingue per la sua ampia esperienza professionale, specializzato nei diversi ambiti della psicologia.

Durante questo programma, sarai introdotto agli approcci attuali e più innovativi nel campo. Apprenderai le caratteristiche e gli aspetti fondamentali della farmacologia.

Non solo ti accompagneremo attraverso le conoscenze teoriche offerte, ma ti mostreremo un altro modo di studiare e imparare, più organico, semplice ed efficiente. Lavoreremo per mantenerti motivato e per creare la passione per l'apprendimento, aiutandoti a pensare e a sviluppare il pensiero critico.

Un passo di alto livello che diventerà un processo di miglioramento, non solo professionale, ma anche personale.

Questo **Corso Universitario in Conflitto e Negoziazione** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- ◆ Sviluppo di 100 casi di studio presentati da esperti in Scuole Psicoterapeutiche
- ◆ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ◆ Nuovi sviluppi e innovazioni nei vari campi della psicologia
- ◆ Esercizi pratici con cui è possibile valutare sé stessi per migliorare l'apprendimento
- ◆ Sistema di apprendimento interattivo basato su algoritmi per prendere decisioni riguardanti le situazioni proposte
- ◆ Speciale enfasi sulle metodologie di ricerca
- ◆ Lezioni teoriche, domande all'esperto, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuale
- ◆ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o mobile dotato di connessione a internet



Un programma progettato per i professionisti che aspirano all'eccellenza e che ti permetterà di acquisire nuove competenze e strategie in modo fluente ed efficace"

“

Un approccio totalmente incentrato sull'abilitazione all'efficacia, che ti permetterà di apprendere in modo reale, costante ed efficiente”

Il personale docente del programma comprende rinomati specialisti del settore, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale lo specialista deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.

Dimentica gli obsoleti metodi di studio tradizionali e rendi il tuo apprendimento più semplice e motivante.

Questo Corso Universitario fa la differenza nel mercato del lavoro, collocandoti tra i professionisti più qualificati.



02

Obiettivi

Gli obiettivi di questo programma sono stati stabiliti come guida per lo sviluppo di tutto l'apprendimento, con la missione specifica di offrire allo studente una preparazione molto intensiva che darà un forte impulso alla tua carriera professionale. Un percorso di crescita personale che ti porterà alla massima qualità nella professione di psicologo.



“

Se il tuo obiettivo è acquisire una qualifica che ti permetta di intervenire con successo nella risoluzione dei conflitti e nella negoziazione, non esitare. Questo programma darà alla tua carriera la spinta di cui ha bisogno”



Obiettivo generale

- ◆ Preparare professionisti della psicologia nelle Conoscenze delle Scuole Psicoterapeutiche che possano intervenire con una capacità di lavoro reale e con risultati ottimali, supportati dalle conoscenze teoriche e pratiche più aggiornate e utili per la loro professione

“

Questo Corso Universitario è rivolto a tutti gli psicologi che desiderano raggiungere un alto livello di specializzazione in ambito del Conflitto e della Negoziazione”





Obiettivi specifici

- ◆ Utilizzare strategie appropriate per incoraggiare abitudini e comportamenti che promuovano la coesistenza e la consapevolezza sociale
- ◆ Comprendere il significato e le implicazioni dei termini conflitto e negoziazione
- ◆ Identificare le potenzialità e le debolezze delle persone coinvolte in un conflitto
- ◆ Conoscere le attuali teorie di risoluzione dei conflitti
- ◆ Creare e saper attuare strategie per la risoluzione dei conflitti

03

Struttura e contenuti

I contenuti di questa specializzazione completa sono stati sviluppati dai professionisti più competenti in questo settore, con criteri di alta qualità in ogni fase. A tal fine, sono stati selezionati gli argomenti più rilevanti e completi, mediante gli ultimi e più interessanti aggiornamenti del momento.



“

Questo Corso Universitario in Conflitto e Negoziazione possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato”

Modulo 1. Mindfulness

- 1.1. Conflitto e negoziazione
 - 1.1.1. Introduzione. Definizione di conflitto
 - 1.1.2. Tipologia di conflitto
 - 1.1.3. Funzionalità e disfunzionalità del conflitto
 - 1.1.4. Modelli del conflitto
 - 1.1.5. Riferimenti bibliografici
- 1.2. Conflitto, aggressione e violenza
 - 1.2.1. Aggressività: concetti di base
 - 1.2.2. Teorie sull'aggressività
 - 1.2.3. Altri fattori aggiuntive che influenzano l'aggressività
 - 1.2.4. Un modello generale di tema dell'aggressione
 - 1.2.5. Riferimenti bibliografici
- 1.3. L'analisi sociologica del conflitto
 - 1.3.1. Introduzione
 - 1.3.2. La prospettiva funzionalista del conflitto
 - 1.3.3. La teoria marxista
 - 1.3.4. La sociologia del conflitto
 - 1.3.5. Riferimenti bibliografici
- 1.4. La prospettiva psicosociale nell'analisi del conflitto
 - 1.4.1. La teoria realista del conflitto
 - 1.4.2. La teoria dell'identità sociale
 - 1.4.3. La teoria della deprivazione relativa
 - 1.4.4. Le teorie formali
 - 1.4.5. Studi sul potere
 - 1.4.6. Riferimenti bibliografici
- 1.5. Processi psicosociali coinvolti nel conflitto
 - 1.5.1. Processi cognitivi legati al conflitto
 - 1.5.2. Le dinamiche di gruppo nel conflitto
 - 1.5.3. Un modello integrato sul conflitto
 - 1.5.4. Riferimenti bibliografici
- 1.6. Gestione dei conflitti Introduzione
 - 1.6.1. Forme di gestione del conflitto
 - 1.6.2. Nuovi paradigmi nella gestione dei conflitti
 - 1.6.3. Riferimenti bibliografici





- 1.7. Gestione dei conflitti: negoziazione (I)
 - 1.7.1. Condizioni per la negoziazione
 - 1.7.2. Preparazione della negoziazione
 - 1.7.3. Riferimenti bibliografici
- 1.8. Gestione dei conflitti: negoziazione (II)
 - 1.8.1. Strategie e tattiche di negoziazione
 - 1.8.2. Tattiche di cooperazione: concessioni e adattamento
 - 1.8.3. Tattiche coercitive
 - 1.8.4. Soluzione di problemi e creazione di proposte integrate
 - 1.8.5. La chiusura della negoziazione
 - 1.8.6. Riferimenti bibliografici
- 1.9. Gestione dei conflitti: mediazione (I)
 - 1.9.1. Concetti e definizioni
 - 1.9.2. Principi e obiettivi
 - 1.9.3. Le fasi della mediazione
 - 1.9.4. Modelli di mediazione
 - 1.9.5. Riferimenti bibliografici
- 1.10. Gestione dei conflitti: mediazione (II)
 - 1.10.1. Introduzione: un modello integrato
 - 1.10.2. Mediazione trasformativa e mediazione transattiva
 - 1.10.3. Obiettivi, strategie e tecniche trasformative
 - 1.10.4. Obiettivi, strategie e tecniche transattive
 - 1.10.5. Riferimenti bibliografici
- 1.11. Cooperazione, obiettivi straordinari ed educazione alla pace
 - 1.11.1. Cooperazione e obiettivi straordinari: basi teoriche, condizioni e forme di applicazione
 - 1.11.2. Educazione alla pace: basi teoriche, esempi e applicazioni
 - 1.11.3. Riferimenti bibliografici
- 1.12. Gestione dei conflitti armati
 - 1.12.1. Punti di vista sul conflitto
 - 1.12.2. Approcci ai conflitti armati
 - 1.12.3. Le fasi nella gestione dei conflitti armati
 - 1.12.4. Riferimenti bibliografici

04

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il *New England Journal of Medicine*.



“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”

In TECH applichiamo il Metodo Casistico

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Durante il programma affronterai molteplici casi clinici simulati ma basati su pazienti reali, per risolvere i quali dovrai indagare, stabilire ipotesi e infine fornire una soluzione. Esistono molteplici prove scientifiche sull'efficacia del metodo. Gli specialisti imparano meglio e in modo più veloce e sostenibile nel tempo.

Grazie a TECH lo psicologo sperimenta un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali di tutto il mondo.



Secondo il dottor Gervas, il caso clinico è una presentazione con osservazioni del paziente, o di un gruppo di pazienti, che diventa un "caso", un esempio o un modello che illustra qualche componente clinica particolare, sia per il suo potenziale didattico che per la sua singolarità o rarità. È essenziale che il caso sia radicato nella vita professionale attuale, cercando di ricreare le condizioni reali nella pratica professionale dello psicologo.

“

Sapevi che questo metodo è stato sviluppato ad Harvard nel 1912 per gli studenti di Diritto? Il metodo casistico consisteva nel presentare agli studenti situazioni reali complesse per far prendere loro decisioni e giustificare come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard”

L'efficacia del metodo è giustificata da quattro risultati chiave:

1. Gli studenti che seguono questo metodo non solo raggiungono l'assimilazione dei concetti, ma sviluppano anche la loro capacità mentale, attraverso esercizi che valutano situazioni reali e l'applicazione delle conoscenze.
2. L'apprendimento è solidamente fondato su competenze pratiche che permettono allo psicologo di integrarsi meglio nella pratica clinica.
3. L'approccio a situazioni nate dalla realtà rende più facile ed efficace l'assimilazione delle idee e dei concetti.
4. La sensazione di efficienza degli sforzi compiuti diventa uno stimolo molto importante per gli studenti e si traduce in un maggiore interesse per l'apprendimento e in un aumento del tempo dedicato al corso.



Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Lo specialista imparerà mediante casi reali e la risoluzione di situazioni complesse in contesti di apprendimento simulati. Queste simulazioni sono sviluppate grazie all'uso di software all'avanguardia per facilitare un apprendimento coinvolgente.



All'avanguardia della pedagogia mondiale, il metodo Relearning è riuscito a migliorare i livelli di soddisfazione generale dei professionisti che completano i propri studi, rispetto agli indicatori di qualità della migliore università online del mondo (Columbia University).

Con questa metodologia sono stati formati oltre più di 150.000 psicologi con un successo senza precedenti in tutte le specializzazioni cliniche. La nostra metodologia pedagogica è stata sviluppata in un contesto molto esigente, con un corpo di studenti universitari di alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione diretta al successo.

Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico.

Il punteggio complessivo del nostro sistema di apprendimento è 8.01, secondo i più alti standard internazionali.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Ultime tecniche e procedure su video

TECH aggiorna lo studente sulle ultime tecniche, progressi educativi e all'avanguardia della psicologia attuale. Il tutto in prima persona, con il massimo rigore, spiegato e dettagliato affinché tu lo possa assimilare e comprendere. E la cosa migliore è che puoi guardarli tutte le volte che vuoi.



Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Lecture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





Analisi di casi elaborati e condotti da esperti

Un apprendimento efficace deve necessariamente essere contestuale. Per questa ragione, TECH ti presenta il trattamento di alcuni casi reali in cui l'esperto ti guiderà attraverso lo sviluppo dell'attenzione e della risoluzione di diverse situazioni: un modo chiaro e diretto per raggiungere il massimo grado di comprensione.



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi. Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



Guide di consultazione veloce

TECH ti offre i contenuti più rilevanti del corso in formato schede o guide di consultazione veloce. Un modo sintetico, pratico ed efficace per aiutare lo studente a progredire nel suo apprendimento.



05

Titolo

Il Corso Universitario in Conflitto e Negoziazione garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Corso Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”

Questo **Corso Universitario in Conflitto e Negoziazione** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Corso Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Corso Universitario, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Corso Universitario in Conflitto e Negoziazione**

N° Ore Ufficiali: **150 o.**



*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

futuro
salute fiducia persone
educazione informazione tutor
garanzia accreditamento insegnamento
istituzioni tecnologia apprendimento
comunità impegno
attenzione personalizzata innovazione
conoscenza presente qualità
formazione online
sviluppo istituzioni
classe virtuale lingue

tech università
tecnologica

Corso Universitario
Conflitto e Negoziazione

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Corso Universitario

Conflitto e Negoziazione

