

CREA CURSO EN TECNICAS DE NEGOCIACION Y  
MANEJO DE CONFLICTOS.

SANTIAGO, 005962 - 01.09.16.

VISTOS: El D.F.L. N°149 de 1981, del Ministerio de Educación, la Resolución N°841 de 1988, Resolución N°1025 de 2006 y la Resolución N°1600 de 2008 de la Contraloría General de la República.

RESUELVO:

1. CRÉASE el Curso en Técnicas de negociación y manejo de conflictos, a cargo del Centro de Capacitación Industrial (CAI), perteneciente a la Facultad de Ingeniería.

2. El curso está dirigido a Vendedores, administradores de área de servicio y/o compras y ventas.

3. El curso tiene una duración de 24 horas cronológicas, modalidad presencial y consta de los siguientes módulos:

	Módulos	Horas
1)	El conflicto como una oportunidad.	6
2)	Anatomía de la negociación.	4
3)	Modelo Harvard.	6
4)	El poder y cierre de la negociación.	4
5)	Obstáculos para cooperación.	4
	Total Horas	24

4. Requisitos Generales de Ingreso: Conocer su puesto de trabajo y la orgánica de la empresa.

5. Sistema de Evaluación: Las calificaciones se expresarán en una escala de 1.0 a 7.0, siendo requisito para aprobar el tener una nota igual o superior a 4.0 y un porcentaje de asistencia de 75% en una escala de 0 a 100%.

6. Los alumnos que hayan aprobado el curso tendrán derecho a un Diploma del Curso en Técnicas de negociación y manejo de conflictos, otorgado por el Centro de Capacitación Industrial (CAI) de la Facultad de Ingeniería, en conformidad con las normas vigentes de la Universidad al momento que corresponda otorgarlos.

ANÓTESE Y COMUNÍQUESE,

JUAN CARLOS ESPINOZA RAMIREZ, Decano Facultad de Ingeniería.

Lo que transcribo a usted para su conocimiento.

Saluda a usted.



UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE  
SECRETARÍA GENERAL

GUSTAVO ROBLES LABARCA  
SECRETARIO GENERAL

JER/RBS/mcs

Distribución:

- 1. Facultad de Ingeniería
- 1. Departamento de Educación Continua-VIME
- 1. Recaudación Matrícula
- 2. Oficina de Partes
- 1. Archivo Central.