

## Programa Anual de Capacitación – PAC 2017

### FICHA DEL CURSO

**NOMBRE DEL CURSO: NEGOCIACIÓN, INFLUENCIA Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA INDUSTRIA DE HIDROCARBUROS**

**FECHAS DE CLASES: DEL 13 AL 17 DE NOVIEMBRE DE 2017**

**DURACIÓN: 05 DÍAS / 25 HRAS**

**NÚMERO DE PARTICIPANTES: 35**

**HORARIOS: DE LUNES A VIERNES / 08:00 A 13:00 HRS.**

**EMPRESA PROVEEDORA: ANDES GRUPO**

**NIVEL: INTERMEDIO**

**INSTRUCTOR: DRA. JUDEIRA BATISTA**

**IDIOMA: ESPAÑOL**

**LUGAR: TALARA – SALA SAVIA PERÚ**

#### **I. INFORMACIÓN DEL CURSO:**

El curso está diseñado bajo la modalidad presencial en el cual la facilitadora tendrá la oportunidad de generar el ambiente propicio para socializar el conocimiento con el apoyo de estrategias instruccionales para alcanzar los objetivos esperados, pautados en el contenido programático. Los participantes deberán asistir a las cinco (5) sesiones de clase en horario matutino, dentro de un ambiente dinámico de carácter teórico- práctico (análisis de casos y situaciones reales). Todo ello con el fin de que el proceso de enseñanza – aprendizaje sea efectivo mediante el alcance de los objetivos específicos de cada sesión.

#### **II. OBJETIVO:**

Proporcionar las herramientas teórico-conceptuales para la negociación, influencia y resolución de conflictos que permitan de una manera práctica la concertación de acuerdos en ambientes relacionados con la industria de hidrocarburos.

#### **III. METODOLOGÍA:**

La metodología utilizada para el desarrollo del curso, involucra aspectos teórico-prácticos que comprenden las siguientes actividades:

- Evaluación diagnóstica (pre-test) para la integración de los conceptos globales
- Exposición (teórica) del instructor sobre aspectos introductorios
- Explicación del marco analítico de la industria de hidrocarburos
- Trabajo en equipo para abordar el contenido programático
- Implementación de talleres en los cuales los participantes tendrán la oportunidad de compartir sus experiencias prácticas en la industria de hidrocarburos
- Evaluación de autoconocimiento y habilidades acerca de la negociación, influencia y resolución de conflicto de acuerdo con el perfil personal y profesional del participante
- Dramatización o simulación (role play) sobre ejercicio de negociación
- Evaluación Post-test para la autoevaluación integral
- Evaluación individual (post test) para la medición del alcance de los objetivos

#### **IV. DIRIGIDO A:**

Profesionales que desarrollan labores socio técnicas en el contexto de la industria de hidrocarburos que en su actividad profesional requieran concertar acuerdos para la continuidad y productividad laboral de su empresa.

#### **V. REQUISITOS MÍNIMO (AÑOS DE EXPERIENCIA DEL PARTICIPANTE):**

Se sugiere mínimo 3 años de experiencia en la actividad de hidrocarburos de manera que pueda compartir sus experiencias con el resto de los participantes

#### **VI. MATERIALES A UTILIZAR (LAPTOS, MANUALES, ENTRE OTROS):**

- Laptop y video beam (con sonido)
- Pizarra acrílica y marcadores
- Los participantes podrán llevar su tableta o laptop (opcional), lápiz y libretas para sus anotaciones particulares

#### **VII. CONTENIDO DEL CURSO:**

##### **1.- Introducción y marco Analítico**

Aproximación a la negociación influencia y concertación de acuerdos frente al conflicto como hecho social y organizacional: La naturaleza del conflicto, las razones y formas de intervención: Análisis y Síntesis del contexto en la industria de hidrocarburos.

##### **2.- Interacción humana y proceso de Influencia**

- Proceso de influencia
- Estilos y conductas de interacción
- Cooperación y conflicto
- Conveniencia de los estilos
- Modelo para el empleo de la Energía: Programación neurolingüística e Inteligencia emocional

##### **3.- Aspectos socio técnicos de la industria de hidrocarburos.**

- Aspectos generales de la exploración y producción: Actores claves
- Proceso de Construcción de Consenso en la Comercialización y mercadeo de hidrocarburos: Petróleo y Petroquímica
- Resolución de conflictos sociales y gestión de crisis: política y sociedad
- Sistemas de Gestión de Preocupaciones y Controversias
- Gestión de actores múltiples (stakeholders)
- Gestión de conflictos socio-ambientales

##### **4.-Negociación y mediación**

- Principios generales de la solución alternativa de controversia
- Diferencia entre los mecanismos de solución
- La negociación como principal forma de solución de conflicto
- Características de los procesos de negociación
- Tipos de negociación
- Metodología para planificar y enfrentar la negociación
- La mediación como una forma de negociación
- El rol de los mediadores

## VII. CONTENIDO DEL CURSO:

### 5.-La negociación y la influencia a través de la programación neurolingüística

- La comunicación como medio de influencia situación de conflicto: nivel de contenido y nivel de relación ( interacciones simétricas, complementarias y reciprocas )
- Actitudes y habilidades personales clave: Flexibilidad, observación, escucha activa, retroalimentación o feedback.
- Aplicaciones de la PNL. Los mapas o modelos mentales, empatía, acompañamiento verbal y corporal.
- La atención al lenguaje verbal y corporal

### 6.-Resolución de Conflictos

- El conflicto Qué es?, Cómo manejarlo?, Roles para resolución de conflictos?
- El Enfoque Sistémico como base para el Logro de la arquitectura en la resolución de conflictos en las áreas de exploración y producción
- Modelo de Acción para Lograr Acuerdos. entre la industria y los sectores de la sociedad
- Herramientas básicas para resolver conflictos con el otro: la comunicación y la inteligencia emocional entre los actores clave
- Planificación para la Negociación
- Diálogo, Negociación y Acuerdos. Implicaciones y cómo lograrlos

## VIII. DATOS DEL INSTRUCTOR:

### **Dra. Judeira Batista**

Ingeniera Química, Magister en Ingeniería Química; Especialista en Mercadeo y Ventas (en curso) Especialistas en Psicolingüística, Doctora en Ciencias Gerenciales, Estudios Postdoctorales en Gerencia en las Organizaciones.

Acreditada en el Programa de estímulo a la innovación e investigación, en la convocatoria del 2011, como Investigador nivel C, otorgada por el Ministerio del Poder Popular para la Ciencia, Tecnología e Innovación y el Observatorio Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación de la República Bolivariana de Venezuela.

Coordinadora del Diplomado de Gerencia de Mercadeo, de la Maestría en Gerencia de Proyectos de Investigación y Desarrollo, del Doctorado en Ciencias Mención Gerencia y Directora del Centro de Investigación de Desarrollo tecnológico y de Ingeniería CIDETIU de la Universidad Privada Dr. Rafael Bellosó Chacín (URBE)

Profesora titular invitada de la Universidad del Zulia (LUZ) y de la Universidad Experimental de las Fuerzas Armadas (UNEFA) para el dictado de las asignaturas Negociación y Conflictos, en los Doctorados de Ciencias Gerenciales, y de Ciencias mención Gerencia de la Universidad Rafael Bellosó Chacín (URBE), de las asignaturas alta Gerencia Corporativa, liderazgo y Visión Organizacional, Negociación y concertación de acuerdos y Gerencia de Recursos Humanos.

Profesora titular en estudios a distancia para la Unión iberoamericana de Municipalistas (UIM), avalada por la Universidad Carlos III de Madrid, España en la especialización de Dirección y Gestión Pública Local para el área andina con la asignatura Gestión de Recursos humanos para el sector público. Profesora titular de la Maestría en Psicolingüística de la Universidad Alcalá de Henares (España) en el convenio LUZ –España, con la asignatura Técnicas de Investigación.

Conferencista nacional e internacional con los temas de Liderazgo Integrador, Neuroliderazgo, Negociación para una mejor sociedad bajo la Neurociencia en Panamá, México, Colombia y España.

Profesional con más de 20 años de experiencia, en el sector Petrolero y Petroquímico, liderando equipos para la ejecución de proyectos técnicos en el área de procesos y producción de polímeros petroquímicos, así como de desarrollo organizacional en las áreas de exploración y producción de petróleo, implantando sistemas de gestión de la calidad dentro de las empresas: INDESCA Y PETROCUMAREBO.

Presidente de la firma: Gerencia, Ingeniería, Tecnología y Mercadeo (GITEMCA) compañía que presta servicios de consultoría y capacitación para empresas del sector público y privado.