



**RESOLUCIÓN MD Nº 999/20**

**“Actividad de Capacitación - Modalidad On-line”  
Taller Teórico Práctico de Gestión de Conflictos Organizacionales – Nivel 2**

**VISTO:**

Que la Resolución 345/06 de Junta de Gobierno de la F.A.C.P.C.E. implementa el Sistema Federal de Actualización Profesional en el ámbito nacional.

Que este Sistema funcionará en base a programas de capacitación y actualización profesional desarrollados en los Consejos Profesionales con la coordinación de la F.A.C.P.C.E. y,

**CONSIDERANDO:**

Lo dispuesto en el art. 8º de la Res. 345/06, los Consejos Profesionales serán responsables de la implementación, ejecución y administración económico-financiera y operativa de los programas que en su jurisdicción se reconozcan.

Los créditos a cada participante serán otorgados por la F.A.C.P.C.E. como responsable de la implementación de la actividad.

**POR ELLO:**

**LA MESA DIRECTIVA DE LA  
FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES  
DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**RESUELVE:**

ARTÍCULO 1º: Aprobar dentro del marco del Sistema Federal de Actualización Profesional la actividad **“Taller Teórico Práctico de Gestión de Conflictos Organizacionales – Nivel 2”**, cuyos Objetivos, Temario y Docentes se adjuntan en el ANEXO que forma parte de la presente.

ARTÍCULO 2º: Otorgar un crédito por hora.

ARTÍCULO 3º: La presente Resolución tendrá vigencia a partir del día de la fecha.

ARTÍCULO 4º: Comuníquese a los Consejos adheridos, regístrese, archívese.

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 06 de Agosto de 2020

Dr. Catalino Núñez  
Secretario

Dr. Silvio M. Rizza  
Presidente



**ANEXO  
CURSO DE CAPACITACION**

**Nombre de la Actividad:**

"Taller Teórico Práctico de Gestión de Conflictos Organizacionales – Nivel 2"

**Objetivos:**

- ✓ Brindar herramientas para fortalecer el desempeño del profesional en Ciencias Económicas en la prevención y gestión de conflictos organizacionales en el mundo GANFAM (Google-Apple-Netflix-Facebook-Amazon-Microsoft).
- ✓ Propender al desarrollo de habilidades y competencias específicas de comunicación, creatividad y manejo de situaciones complejas con partes difíciles que pretenden limitar las posibilidades de acuerdo.
- ✓ Explorar el empleo de estrategias que se erijan en pilares para el adecuado manejo de eventos críticos susceptibles de presentarse en los conflictos intra e inter organizacionales en la era de la pandemia y post pandemia.

**Propósitos del curso:**

1. Aumentar la Percepción de:
  - La omnipresencia de la Comunicación y la Negociación.
  - El rol de los profesionales en Ciencias Económicas en la prevención, gestión y transformación de conflictos en ámbitos organizacionales.
2. Proporcionar un marco analítico:
  - Conceptos organizadores.
  - Recomendaciones generales.
3. Apreciar y mejorar la destreza de los participantes:
  - Enriquecer su repertorio.

**Fundamentación:**

Se ha afirmado, con sólidas razones que "en una sociedad cada vez más dinámica y diversa, abierta a la confrontación constante de intereses y valores, la capacidad de gestionar los necesarios conflictos que surgen cada día se convierte en un instrumento esencial de manejo de la vida, de las instituciones y del desarrollo humano en último término" Castells M., citado en el libro de Vinyamata E.: Conflictología. Teoría y Práctica en Resolución de Conflictos. Ariel, Barcelona, 2001, pág. 9.

En los últimos años se ha registrado un notable incremento de los MASC (Métodos Apropriados de Solución de Conflictos) en la práctica, mejorando la calidad de vida de sus usuarios, la consecución de objetivos de las organizaciones en general y de las empresas en particular, generándose un nicho de trabajo para los profesionales en Ciencias Económicas.

- ✓ Los MASC son objeto de especial atención por parte de nuestras provincias que en algunos casos, desemboca en sanciones legislativas sobre la materia.
- ✓ Los MASC están llamados a representar una prioridad en los ámbitos organizacionales en los que durante y después de la pandemia se generarán conflictos derivados del teletrabajo, la irrupción de la inteligencia artificial y la cadena de bloques que demandará estrategias innovadoras para su abordaje y gestión tanto en los ámbitos presenciales como en los entornos virtuales.
- ✓ Su aporte es sustancial en contextos pluriétnicos o multiculturales donde el reconocimiento del "otro" es esencial en el acercamiento de las partes, su



comunicación y comprensión mutua, el aprendizaje de la convivencia armoniosa, la regulación participativa de los conflictos socioeconómicos.

### **Rol Docente:**

- Compartir "herramientas" pragmáticas y en desarrollo.
- Proponer un lenguaje común para analizar los procesos comunicacionales de gestión de conflictos.
- Facilitar la reflexión sobre dichos procesos.
- Otorgar a cada uno de los colegas la oportunidad de aprender tanto de los docentes como de los otros participantes.

### **Contenidos:**

- Conflictos: dilema u oportunidad. Métodos Adversariales y no Adversariales de Prevención, Gestión, Transformación y Resolución de Conflictos.
- Negociación como matriz de los métodos de Prevención, Gestión, Transformación y Resolución de Conflictos. Antecedentes. Características. Modelos de Negociación.
- Negociación presencial versus E- Negociación: opuestas o complementarias?
- Mediación: rasgos distintivos. Ámbitos de Aplicación. Rol y función de las/los mediadoras/es.

### **Bibliografía:**

Será provista por los expositores.

### **Carga horaria:**

10 (diez) horas

Distribuidas en 4 reuniones de 2.5 horas de duración

### **Expositores:**

Dr. Alberto Elisavetsky

Dra. Alicia Millán

Dra. Nora Torregrozza