

Curso

Conflito e Negociação





**tech** universidade  
tecnológica

## Curso

### Conflito e Negociação

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Dedicção: 16h/semana
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Acesso ao site: [www.techtitute.com/br/psicologia/curso/conflito-negociacao](http://www.techtitute.com/br/psicologia/curso/conflito-negociacao)

# Índice

01

Apresentação

---

*pág. 4*

02

Objetivos

---

*pág. 8*

03

Estrutura e conteúdo

---

*pág. 12*

04

Metodologia

---

*pág. 16*

05

Certificado

---

*pág. 24*

# 01

# Apresentação

A intervenção na resolução de conflitos oferece ao profissional de psicologia uma ampla área de desenvolvimento, propiciando novas perspectivas de trabalho e uma maior possibilidade de crescimento profissional. Nos últimos anos, o trabalho nesta área se beneficiou de uma importante atualização que incorporou novas estratégias e abordagens mais eficientes. Este programa permitirá que você adquira todas elas, para poder trabalhar com segurança e sucesso em contextos sociais, profissionais e educacionais. Uma experiência de aprendizagem que você não pode perder se quiser se manter neste mercado de trabalho tão exigente.



“

*O Curso ampliará seus horizontes como psicólogo e permitirá que você cresça pessoal e profissionalmente”*

Esse curso é um programa de capacitação abrangente e avançado no âmbito da negociação e da resolução de conflitos. Um curso criado por especialistas da área que lhe permitirá conhecer as diferentes teorias e abordagens, proporcionando as ferramentas necessárias para lidar com qualquer situação terapêutica nesta área. Para isso, você contará com um corpo docente que se destaca por sua ampla experiência profissional nas diferentes áreas em que a psicologia é desenvolvida e nos diferentes segmentos da população.

Ao longo deste programa de estudos, serão adotadas as abordagens mais atuais e inovadoras da disciplina. Você aprenderá os aspectos fundamentais e as características da farmacologia.

Apresentaremos o conhecimento teórico, mas também ensinaremos uma outra forma de estudar e aprender, mais orgânica, mais simples e mais eficiente. Trabalharemos para mantê-lo motivado e para despertar em você a paixão pela aprendizagem, promovendo o raciocínio e o desenvolvimento do pensamento crítico.

Um grande passo que se transformará em um processo de melhoria, não só profissional, como também pessoal.



*Um programa criado para profissionais que aspiram à excelência e que lhe permitirá adquirir novas habilidades e estratégias de forma fluida e eficaz”*

Este **Curso de Conflito e Negociação** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado. Suas principais características são:

- ◆ O desenvolvimento de 100 estudos de caso práticos apresentados por especialistas em Escolas Psicoterapêuticas
- ◆ O conteúdo gráfico, esquemático e extremamente prático fornece informações científicas e úteis sobre aquelas disciplinas que são essenciais para o psicólogo
- ◆ As novidades e os avanços na área de pesquisa sobre os diferentes campos da Psicologia
- ◆ Exercícios práticos em que o processo de autoavaliação pode ser usado para melhorar a aprendizagem
- ◆ Sistema interativo de aprendizagem baseado em algoritmos para a tomada de decisões sobre as situações apresentadas
- ◆ Destaque especial para as metodologias de vanguarda
- ◆ Aulas teóricas, perguntas a especialistas, fóruns de discussão sobre temas controversos e trabalhos de reflexão individual
- ◆ Disponibilidade de acesso a todo o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou portátil, com conexão à Internet

“

*Uma abordagem totalmente focada na eficácia educacional, que permitirá aprender de forma real, constante e eficiente”*

O corpo docente deste curso é formado por profissionais da área da psicologia que transferem a experiência do seu trabalho para este curso, além de especialistas reconhecidos de sociedades científicas de referência e universidades de prestígio.

O seu conteúdo multimídia, desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, oferece ao profissional uma aprendizagem situada e contextual, ou seja, um ambiente simulado que proporcionará uma aprendizagem imersiva programada para praticar diante de situações reais.

A estrutura deste programa se concentra na Aprendizagem Baseada em Problemas, através da qual o profissional deverá resolver as diferentes situações de prática profissional que surgirem ao longo do curso. Para isso, contará com a ajuda de um inovador sistema de vídeo interativo, realizado por especialistas reconhecidos nesta área.

*Esqueça a maneira tradicional de estudar e faça com que a aprendizagem se torne mais fácil e motivadora.*

*Esse curso é um diferencial no mercado de trabalho colocando você entre os profissionais mais qualificados.*



# 02

## Objetivos

Os objetivos deste programa foram estabelecidos como um guia para o desenvolvimento de todo o processo de aprendizagem, com a missão específica de oferecer ao aluno uma capacitação intensiva que dará um verdadeiro impulso ao seu crescimento profissional. Uma jornada de desenvolvimento pessoal que lhe permitirá oferecer a mais alta qualidade em sua intervenção como psicólogo.





“

*Se o seu objetivo é adquirir uma capacitação que lhe permita intervir com sucesso na resolução e negociação de conflitos, este programa é para você e dará o impulso necessário para a sua carreira”*



### Objetivo geral

---

- ♦ Capacitar profissionais de psicologia no conhecimento das Escolas Psicoterapêuticas e nos diferentes modelos e técnicas de intervenção, com capacidade real de trabalho e com ótimos resultados, apoiados pelos conhecimentos teóricos e práticos mais atuais e de grande utilidade para a profissão.

“

*Este curso é destinado a todos os psicólogos que desejam alcançar um alto grau de especialização no campo do Conflito e Negociação”*





## Objetivos específicos

---

- ◆ Utilizar estratégias apropriadas para incentivar hábitos e comportamentos que promovam a convivência e a consciência social
- ◆ Compreender os significados e implicações do termo conflito e negociação
- ◆ Identificar os pontos fortes e fracos das pessoas envolvidas em um conflito
- ◆ Compreender as teorias atuais de resolução de conflitos
- ◆ Criar e ser capaz de implementar estratégias de resolução de conflitos

# 03

## Estrutura e conteúdo

O conteúdo deste completo programa foi desenvolvido pelos profissionais mais competentes do setor, com um critério de alta qualidade. Para isso, foram selecionados os assuntos mais relevantes e completos, bem como as atualizações mais inovadoras e interessantes do momento.



“

*Este Curso de Conflito e Negociação conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado”*

## Módulo 1. Mindfulness

- 1.1. Conflito e negociação
  - 1.1.1. Introdução. Definição de conflito
  - 1.1.2. Tipologia de conflitos
  - 1.1.3. Funcionalidade e disfuncionalidade do conflito
  - 1.1.4. Modelos de conflito
  - 1.1.5. Referências bibliográficas
- 1.2. Conflito, agressão e violência
  - 1.2.1. Agressão: conceitos básicos
  - 1.2.2. Teorias sobre agressão
  - 1.2.3. Outros fatores adicionais que influenciam na agressão
  - 1.2.4. Um modelo geral de agressão
  - 1.2.5. Referências bibliográficas
- 1.3. Análise sociológica do conflito
  - 1.3.1. Introdução
  - 1.3.2. A perspectiva funcionalista do conflito
  - 1.3.3. Teoria marxista
  - 1.3.4. A sociologia do conflito
  - 1.3.5. Referências bibliográficas
- 1.4. A perspectiva psicossocial na análise de conflitos
  - 1.4.1. A teoria realista dos conflitos
  - 1.4.2. A teoria da identidade social
  - 1.4.3. A teoria da privação relativa
  - 1.4.4. As teorias formais
  - 1.4.5. Estudos sobre o poder
  - 1.4.6. Referências bibliográficas
- 1.5. Processos psicossociais envolvidos nos conflitos
  - 1.5.1. Processos cognitivos associados aos conflitos
  - 1.5.2. Dinâmica de grupo para conflitos
  - 1.5.3. Um modelo integrador para conflitos
  - 1.5.4. Referências bibliográficas
- 1.6. Gestão de conflitos: introdução
  - 1.6.1. Formas de gestão de conflitos
  - 1.6.2. Novos paradigmas na gestão de conflitos
  - 1.6.3. Referências bibliográficas





- 1.7. Gestão de conflitos: negociação (I)
  - 1.7.1. Condições para a negociação
  - 1.7.2. Preparando a negociação
  - 1.7.3. Referências bibliográficas
- 1.8. Gestão de conflitos: negociação (II)
  - 1.8.1. Estratégias e táticas de negociação
  - 1.8.2. Tática cooperativa: concessões e acomodação
  - 1.8.3. Táticas coercitivas
  - 1.8.4. Resolução de problemas e criação de propostas integradoras
  - 1.8.5. O fechamento da negociação
  - 1.8.6. Referências bibliográficas
- 1.9. Gestão de conflitos: mediação (I)
  - 1.9.1. Conceitos e definições
  - 1.9.2. Princípios e objetivos
  - 1.9.3. Fases da mediação
  - 1.9.4. Modelos de mediação
  - 1.9.5. Referências bibliográficas
- 1.10. Gestão de conflitos: mediação (II)
  - 1.10.1. Introdução: um modelo integrador
  - 1.10.2. Mediação transformadora e mediação para o acordo
  - 1.10.3. Objetivos, estratégias e técnicas transformadoras
  - 1.10.4. Objetivos, estratégias e técnicas para o acordo
  - 1.10.5. Referências bibliográficas
- 1.11. Cooperação, objetivos extraordinários e educação para a paz
  - 1.11.1. Cooperação e objetivos extraordinários: base teórica, condições e formas de implementação
  - 1.11.2. Educação para a paz: fundamentos teóricos, exemplos e aplicações
  - 1.11.3. Referências bibliográficas
- 1.12. Gestão de conflitos armados
  - 1.12.1. Opiniões sobre conflitos
  - 1.12.2. Enfrentando conflitos armados
  - 1.12.3. A sequência de fases na gestão de conflitos armados
  - 1.12.4. Referências bibliográficas

# 04

# Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: o **Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o **New England Journal of Medicine**.





“

*Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”*

## Na TECH usamos o Método do Caso

Em uma determinada situação clínica, o que um profissional deveria fazer? Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos simulados baseados em situações reais, onde deverão investigar, estabelecer hipóteses e finalmente resolver as situações. Há diversas evidências científicas sobre a eficácia deste método. Os especialistas aprendem melhor, mais rápido e de forma mais sustentável ao longo do tempo.

*Com a TECH o psicólogo experimenta uma maneira de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo.*



Segundo o Dr. Gérvas, o caso clínico é a apresentação comentada de um paciente, ou grupo de pacientes, que se torna um "caso", um exemplo ou modelo que ilustra algum componente clínico peculiar, seja pelo seu poder de ensino ou pela sua singularidade ou raridade. É essencial que o caso seja fundamentado na vida profissional atual, tentando recriar as condições reais da prática profissional do psicólogo.

“

*Você sabia que este método foi desenvolvido em 1912, em Harvard, para os alunos de Direito? O método do caso consistia em apresentar situações reais e complexas para que os alunos tomassem decisões e justificassem como resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard”*

#### A eficácia do método é justificada por quatro conquistas fundamentais:

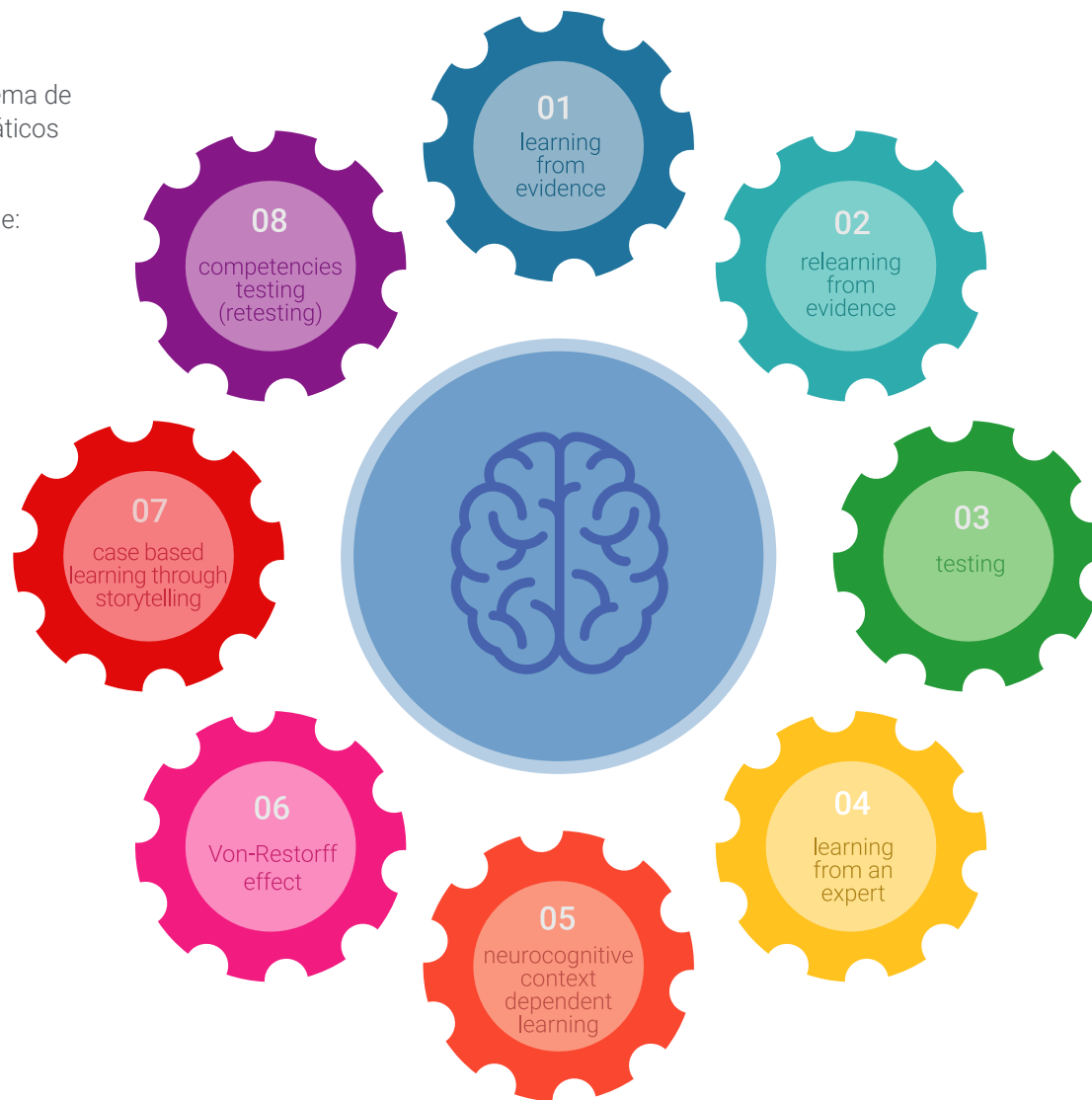
1. Os psicólogos que seguem este método não só assimilam os conceitos, mas também desenvolvem a capacidade mental, através de exercícios que avaliam situações reais e a aplicação do conhecimento.
2. A aprendizagem se consolida nas habilidades práticas permitindo ao psicólogo integrar melhor o conhecimento à prática clínica.
3. A assimilação de ideias e conceitos se torna mais fácil e mais eficiente, graças ao uso de situações decorrentes da realidade.
4. A sensação de eficiência do esforço investido se torna um estímulo muito importante para os alunos, o que se traduz em um maior interesse pela aprendizagem e um aumento no tempo dedicado ao curso.



## Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando 8 elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o estudo de caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.



*O psicólogo aprenderá através de casos reais e da resolução de situações complexas em ambientes simulados de aprendizagem. Estes simulados são realizados através de software de última geração para facilitar a aprendizagem imersiva.*

Na vanguarda da pedagogia mundial, o método Relearning conseguiu melhorar os níveis de satisfação geral dos profissionais que concluíram seus estudos, com relação aos indicadores de qualidade da melhor universidade online do mundo (Universidade de Columbia).

Através desta metodologia, mais de 150 mil psicólogos foram capacitados com sucesso sem precedentes em todas as especialidades. Nossa metodologia de ensino é desenvolvida em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

*O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso.*

No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica.

A nota geral do sistema de aprendizagem da TECH é de 8,01, de acordo com os mais altos padrões internacionais.



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



#### Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



#### As últimas técnicas e procedimentos em vídeo

TECH aproxima o aluno das técnicas mais inovadoras, dos últimos avanços educacionais e da vanguarda da Psicologia. Tudo isso, explicado detalhadamente para sua total assimilação e compreensão. E o melhor de tudo, você poderá assistí-los quantas vezes quiser.



#### Resumos interativos

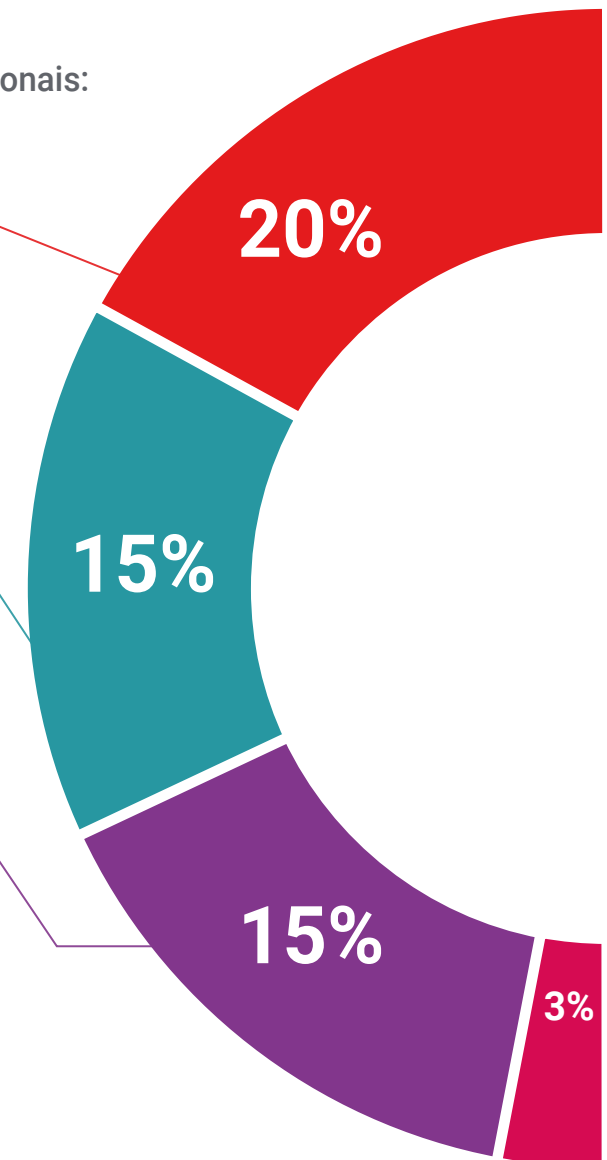
A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

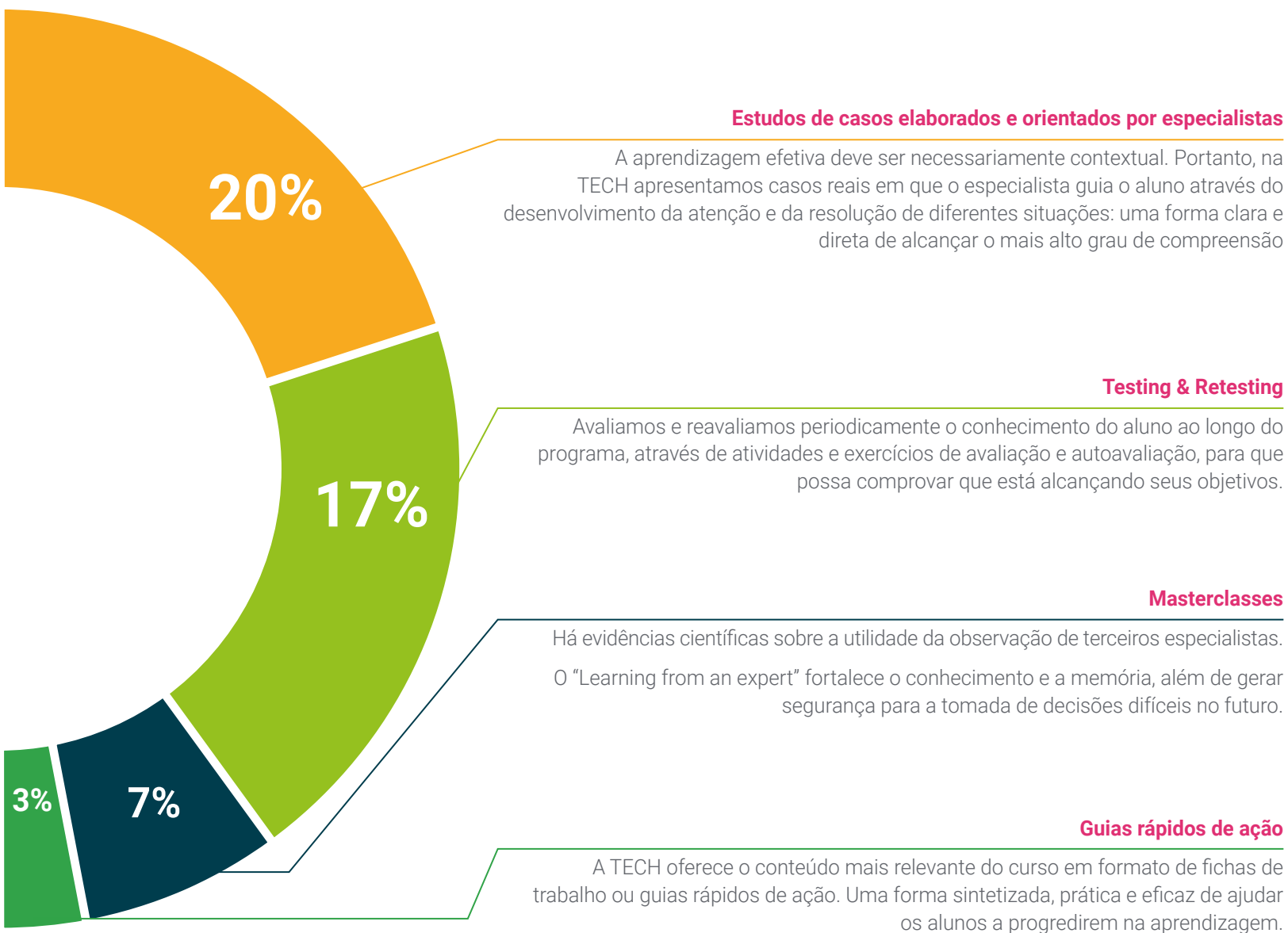
Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia, foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa"



#### Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





05

# Certificado

O Curso de Conflito e Negociação garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, acesso ao certificado do Curso emitido pela TECH Universidade Tecnológica.





“

*Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado do Curso, emitido pela TECH Universidade Tecnológica”*

Este **Curso de Conflito e Negociação** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado\* do **Curso** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Curso, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Curso de Conflito e Negociação**

N.º de Horas Oficiais: **150**



\*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.

futuro  
saúde confiança pessoas  
informação orientadores  
educação certificação ensino  
garantia aprendizagem  
instituições tecnologia  
comunidade compreensão  
atenção personalizada  
conhecimento inovação  
presente qualidade  
desenvolvimento sistemas

**tech** universidade  
tecnológica

Curso

Conflito e Negociação

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Dedicção: 16h/semana
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Curso

Conflito e Negociação

