

# Tmarc

FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN

**PROGRAMA  
DE ESPECIALIZACIÓN EN**

# **Habilidades Blandas**

**EN LA NEGOCIACIÓN  
Y LA MEDIACIÓN**

**PARA ÁRBITROS  
Y ADJUDICADORES**

ACREDITADO POR:



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
DE TRUJILLO**

El Programa de Especialización en Habilidades Blandas en la Negociación y la Mediación es organizado por TMARC Centro de Arbitraje & Dispute Boards, con el auspicio académico de la prestigiosa Universidad y está diseñado para fortalecer las competencias profesionales en negociación, mediación y gestión de conflictos.

El programa combina contenidos teóricos, casos prácticos, simulaciones y dinámicas participativas, permitiendo al participante desarrollar habilidades clave aplicables a contextos profesionales del sector público y privado.



**DOCENTE:**  
**Ana Karen Zamalloa Lima**

Comunicadora para el Desarrollo  
por la Pontificia Universidad  
Católica del Perú



**384 horas**  
**académicas**

**212**  
SINCRONICAS  
**172**  
ASINCRONICAS

**24 créditos**  
**académicos**



Plataforma:  
**Aula virtualTmarc**

# Beneficios

- Certificación con 24 créditos académicos
- Enfoque práctico y aplicado
- Desarrollo de habilidades blandas clave
- Casos reales y simulaciones guiadas
- Mejora del perfil profesional y curricular



**ABOGADOS**

**INGENIEROS**

**PROFESIONALES DEL  
SECTOR PÚBLICO Y  
PRIVADO**

**CONSULTORES,  
MEDIADORES Y  
NEGOCIADORES**

**ESTUDIANTES DE  
ÚLTIMOS CICLOS  
INTERESADOS EN  
ESPECIALIZACIÓN  
PROFESIONAL**

# Objetivos

Desarrollar competencias en negociación, mediación y gestión de conflictos, fortaleciendo las habilidades blandas necesarias para la toma de decisiones efectivas en contextos profesionales complejos.



# Temario y Cronograma Académico

## Inicio:

10 de marzo

## Clases:

Martes y jueves

de 6:00 pm. a 9:00 pm.

Sábados

de 9:00 am. a 12:00 pm.

## Módulo I

BASES DE LA NEGOCIACIÓN Y LA MEDIACIÓN **05 SESIONES**

Mar 10/03	PRESENTACIÓN DEL CURSO Y CONCEPTOS BÁSICOS DE NEGOCIACIÓN
Jue 12/03	PRESENTACIÓN DEL CURSO Y CONCEPTOS BÁSICOS DE NEGOCIACIÓN
Sab 14/03	TIPOS DE CONFLICTO Y ACTORES
Mar 17/03	ROL DEL NEGOCIADOR Y DEL MEDIADOR
Jue 21/03	CIERRE DEL MÓDULO

# Módulo II

CONFLICTO, INTERESES Y PROCESO DE NEGOCIACIÓN

05 SESIONES

Sab 21/03	POSICIONES E INTERESES
Mar 24/03	ANÁLISIS DE INTERESES
Jue 26/03	ETAPAS DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN
Sab 28/03	OPORTUNIDADES DE ACUERDO
Mar 31/03	CIERRE DEL MÓDULO

# Módulo III

ESTRATEGIAS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE ACUERDOS

05 SESIONES

Jue 02/04	NEGOCIACIÓN COLABORATIVA
Sab 04/04	ESTILOS DE NEGOCIACIÓN
Mar 07/04	TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN
Jue 09/04	TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS
Sab 11/04	CIERRE DEL MÓDULO

# Módulo IV

NEGOCIAR CON RESPONSABILIDAD: APLICACIONES Y ÉTICA

06 SESIONES

Mar 14/04	NEGOCIACIÓN APLICADA
Jue 16/04	NEGOCIACIÓN EN EL SECTOR PÚBLICO
Sab 18/04	ÉTICA Y NEGOCIACIÓN
Mar 21/04	TOMA DE DECISIONES ÉTICAS
Jue 23/04	LIDERAZGO EN NEGOCIACIÓN
Sab 25/04	CIERRE DEL MÓDULO

# Módulo V

MEDIACIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS

05 SESIONES

Mar 28/04	INTRODUCCIÓN A LA MEDIACIÓN
Jue 30/04	ETAPAS DEL PROCESO DE MEDIACIÓN
Sab 02/04	TÉCNICAS DE MEDIACIÓN
Mar 05/04	GESTIÓN DE CONFLICTOS COMPLEJOS
Jue 07/04	CIERRE DEL MÓDULO

# Módulo VI

COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA  
EN CONTEXTOS PROFESIONALES

05 SESIONES

Sab 09/05	COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA
Mar 12/05	COMUNICACIÓN ASERTIVA
Jue 14/05	CONVERSACIONES DIFÍCILES
Sab 16/05	COMUNICACIÓN EN CONFLICTO
Mar 19/05	CIERRE DEL MÓDULO

# Módulo VII

TRABAJO EN EQUIPO Y COLABORACIÓN

05 SESIONES

Jue 21/05	TRABAJO EN EQUIPO
Sab 23/05	ROLES Y LIDERAZGO
Mar 26/05	CONFIANZA Y COORDINACIÓN
Jue 28/05	MANEJO DE DESACUERDOS
Sab 30/05	CIERRE DEL MÓDULO

# Módulo VIII

ESCUCHA ACTIVA Y GESTIÓN EMOCIONAL

04 SESIONES

Mar 02/06	ESCUCHA ACTIVA
Jue 04/06	GESTIÓN EMOCIONAL
Sab 06/06	CONVERSACIONES DIFÍCILES
Mar 09/06	CIERRE DE MÓDULO

# Módulo IX

TALLER INTEGRADOR

04 SESIONES

Jue 11/06	COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA
Sab 13/06	COMUNICACIÓN ASERTIVA
Mar 16/06	CONVERSACIONES DIFÍCILES
Jue 18/06	COMUNICACIÓN EN CONFLICTO

"La excelencia técnica permite encontrar la respuesta correcta; las habilidades blandas permiten que el mundo confíe en ella."

**Tmarc**  
FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN



# Medios de Pago

CREDITO / DÉBITO

VISA



AM  
EX



plin



5707063901008

CCI: 002570007063901008 04



6163005593031

CCI: 003616003005593031

# Tmarc

FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN

INFORMES:



913 931 313

986 995 751



(044)538899