

Ficha técnica

I.- Datos de identificación

- **Nombre de la actividad académica:** Curso de Técnicas de Negociación
- **Población objetivo:** Todo el personal de la Fiscalía General de Justicia de la Ciudad de México
- **Duración:** 40 horas
- **Modalidad:** Línea

II. Objetivo general:

Aplicar técnicas de negociación en la solución de conflictos jurídico-penales con una visión ética, cuyo propósito es aplicar las diferentes técnicas y modelos de manejo de conflictos y negociaciones que contribuya a favorecer las negociaciones

III. Contenidos temáticos:

Unidad I: Marco jurídico y Generalidades

1.1 Marco Jurídico

- 1.1.1 Artículo 17 constitucional
- 1.1.2 Ley de Mecanismos Alternos de Solución de Controversias en Materia Penal
- 1.1.3 Unidades de mediación de la Fiscalía General de Justicia de la CDMX

1.2 Generalidades

- 1.2.1 Concepto de negociación
- 1.2.2 Riesgos en una negociación
- 1.2.3 Principios básicos en una negociación
- 1.2.4 El conflicto

Unidad 2. Habilidades para la negociación

- 2.1 Inteligencia emocional
- 2.2 Escucha activa
- 2.3 Empatía
- 2.4 Asertividad

04-EGC—QR-Formato Ficha Técnica

2.5 Roles en la negociación

Unidad 3. Técnicas y tácticas de negociación

3.1 Engaño deliberado

3.2 Guerra psicológica

3.3 Ataques personales

3.4 Amenazas

3.5 Tácticas de presión

3.6 Errores en una negociación

Unidad 4. Taller de técnicas de negociación

4.1 Plantea un caso práctico

4.2 Analiza el conflicto del caso práctico

4.3 Conoce a las partes

4.4 Aplica una técnica de negociación

4.5 Resultado

IV. Criterios de evaluación:

- La evaluación se lleva a cabo a través de actividades de enseñanza-aprendizaje que ponderan sobre su calificación final.

V. Criterios de acreditación:

- Para acreditar el curso la persona servidora pública debe obtener un promedio general igual o mayor a 80 en una escala de 0 al 100.