

**CURSO ESPECIALIZADO**

# **GESTIÓN DE RELACIONES CON COMUNIDADES Y MANEJO DE CONFLICTOS SOCIALES EN EL SECTOR DE HIDROCARBUROS**



# INTRODUCCIÓN

El presente curso te permitirá identificar los principales elementos de un conflicto social y cómo prevenirlo a través de mecanismos de resolución de conflictos como es la negociación, gestionando adecuadamente las barreras de la comunicación que se presentan en situaciones de potenciales conflictos.

Este curso es importante porque la negociación es uno de los principales mecanismos de resolución de conflictos y te permite poder llegar a acuerdos y construir consensos con diversos actores involucrados.

El participante desarrollará sus habilidades de negociación y aprenderá a aplicar sus fases, estrategias, mapeo de actores, preparación y planificación, estrategias para superar una crisis y barreras de la comunicación.

## OBJETIVO DEL CURSO

Al finalizar el curso, los participantes estarán en condiciones de:

- ▶ Manejar las principales herramientas de comunicación y negociación que le permitan anticiparse a situaciones de conflicto y en caso se presente, resolverlos.
- ▶ Planificar una negociación para lograr un acuerdo.
- ▶ Practicar estrategias para acceder y comprender los intereses y expectativas de la contraparte.
- ▶ Simular negociaciones para practicar la utilización de herramientas para negociar acuerdos.



# PERFIL DEL ESTUDIANTE

- ▶ Directores, gerentes, superintendentes y profesionales responsables de la gestión social, adquisición de áreas, responsabilidad social de empresas del sector hidrocarburos y de sectores afines.
- ▶ Profesionales vinculados con los temas sociales y desarrollo social sostenible, que requieran reforzar sus habilidades en el manejo de la conflictividad social.

# DOCENTE



**PAUL ROCCA**

Más de veinte años de experiencia en la gestión de negociaciones de tierras, relaciones comunitarias, relaciones institucionales, comunicaciones estratégicas y reponsabilidad social en empresas mineras, de hidrocarburos y en transporte y comunicaciones. Orientado a la prevención y planificación para fortalecer las relaciones y la confianza con los grupos de interés. Experto negociador y conciliador. Habilidad para generar empatía, influencia y desarrollo de equipos.





# TEMARIO

## SESIÓN 1

### EL CONFLICTO Y EL DIÁLOGO

---

- ▶ Conflictos sociales del sector
- ▶ Niveles de conflictividad
- ▶ Elementos que potencian el escalamiento de las tensiones
- ▶ Etapas de los conflictos sociales
- ▶ Condiciones para el diálogo en las comunidades

### COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN

---

- ▶ Relación entre comunicación y negociación
- ▶ Barreras de comunicación en la negociación en las comunidades afectadas y cómo gestionarlas
- ▶ Principales técnicas aplicadas a la negociación

## SESIÓN 2

## LA NEGOCIACIÓN CON LAS COMUNIDADES (PARTE I)

---

- ▶ Definiciones aplicadas a la práctica
- ▶ Tipos de negociación aplicadas
- ▶ Proceso de negociación (la prenegociación y mapeo de actores)

## LA NEGOCIACIÓN CON LAS COMUNIDADES (PARTE II)

---

- ▶ Desarrollo de la negociación
- ▶ Identificación de posiciones e intereses
- ▶ Generación de opciones
- ▶ Cierre de negociaciones

## TALLER INTEGRADO FINAL

---

- ▶ Aplicación práctica de los conceptos relacionados a las barreras de comunicación y negociación con las comunidades afectadas en el sector hidrocarburos



# METODOLOGÍA

- ▶ El curso consta de 5 lecciones, con una parte teórica (virtuales) y práctica.
- ▶ Las clases se desarrollan en triple modalidad: Virtuales, Transmisión en Vivo y Grabadas.
- ▶ Los materiales del curso serán subidos de forma digital a nuestra plataforma educativa.
- ▶ El tiempo estimado de dedicación al curso que planteamos es:

- Clases virtuales (Realizadas en 05 fechas)	total 20 horas
- 1 hora de estudio por cada sesión (a través de la plataforma educativa)	total 05 horas
- 5 horas prácticas (caso de estudio / examen)	total 05 horas

**30 HORAS LECTIVAS (DE 45 MIN C/U)**

# CERTIFICACIÓN

A quienes cumplan con los requisitos exigidos del curso se le otorgará el Certificado del Curso Especializado en Gestión de Relaciones con Comunidades y Manejo de Conflictos Sociales en el sector de hidrocarburos emitido por la Escuela ESGEP.

