






Calendario de Actividades Programa de Estrategias de Negociación, Mediación y Habilidades de Comunicación 2025-1

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	31-mar	1-abr	2-abr	3-abr	4-abr	5-abr	6-abr
Semana 1	Inducción 	Inducción 	Inducción 	Inducción 	Inducción 	1. Negociación: elementos y fases de una negociación (Fabián Pérez) 9 am - 12 pm	1. Negociación: elementos y fases de una negociación (Fabián Pérez)
	7-abr	8-abr	9-abr	10-abr	11-abr		
Semana 2	1. Negociación: elementos y fases de una negociación (Fabián Pérez)	1. Negociación: elementos y fases de una negociación (Fabián Pérez) 7 pm - 10 pm	1. Negociación: elementos y fases de una negociación (Fabián Pérez)	1. Negociación: elementos y fases de una negociación (Fabián Pérez)	1. Negociación: elementos y fases de una negociación (Fabián Pérez)	1. Negociación: elementos y fases de una negociación (Fabián Pérez)	1. Negociación: elementos y fases de una negociación (Fabián Pérez)
	14-abr	15-abr	16-abr	17-abr	18-abr	19-abr	20-abr
Semana 3	1. Negociación: elementos y fases de una negociación (Fabián Pérez)	1. Negociación: elementos y fases de una negociación (Fabián Pérez)	1. Negociación: elementos y fases de una negociación (Fabián Pérez)	2. Estrategias y tácticas de negociación para llegar a acuerdos (Oscar Uribe)	2. Estrategias y tácticas de negociación para llegar a acuerdos (Oscar Uribe)	2. Estrategias y tácticas de negociación para llegar a acuerdos (Oscar Uribe)	2. Estrategias y tácticas de negociación para llegar a acuerdos (Oscar Uribe)
	21-abr	22-abr	23-abr	24-abr	25-abr	26-abr	27-abr
Semana 4	2. Estrategias y tácticas de negociación para llegar a acuerdos (Oscar Uribe)	2. Estrategias y tácticas de negociación para llegar a acuerdos (Oscar Uribe) 7 pm - 9.30 pm	2. Estrategias y tácticas de negociación para llegar a acuerdos (Oscar Uribe)	2. Estrategias y tácticas de negociación para llegar a acuerdos (Oscar Uribe) 7 pm - 9.30 pm	2. Estrategias y tácticas de negociación para llegar a acuerdos (Oscar Uribe)	3. Comunicación efectiva para lograr acuerdos (Marlene Anchante) 9 am - 12 pm	3. Comunicación efectiva para lograr acuerdos (Marlene Anchante)
	28-abr	29-abr	30-abr	1-may	2-may	3-may	4-may
Semana 5	3. Comunicación efectiva para lograr acuerdos (Marlene Anchante)	3. Comunicación efectiva para lograr acuerdos (Marlene Anchante) 7 pm - 9 pm	3. Comunicación efectiva para lograr acuerdos (Marlene Anchante)	3. Comunicación efectiva para lograr acuerdos (Marlene Anchante)	3. Comunicación efectiva para lograr acuerdos (Marlene Anchante)	3. Comunicación efectiva para lograr acuerdos (Marlene Anchante)	3. Comunicación efectiva para lograr acuerdos (Marlene Anchante)
	5-may	6-may	7-may	8-may	9-may	10-may	11-may
Semana 6						4. Taller Simulación de Negociación (Oscar Uribe) 8.30 am - 6.30 pm	
	12-may	13-may	14-may	15-may	16-may	17-may	18-may
Semana 7	5. Mediación: elementos clave y fases de una mediación (Gustavo Moreno)	5. Mediación: elementos clave y fases de una mediación (Gustavo Moreno) 7 pm - 10 pm	5. Mediación: elementos clave y fases de una mediación (Gustavo Moreno)	5. Mediación: elementos clave y fases de una mediación (Gustavo Moreno)	5. Mediación: elementos clave y fases de una mediación (Gustavo Moreno)	5. Mediación: elementos clave y fases de una mediación (Gustavo Moreno) 9 am - 12 pm	5. Mediación: elementos clave y fases de una mediación (Gustavo Moreno)
	19-may	20-may	21-may	22-may	23-may	24-may	25-may
Semana 8	5. Mediación: elementos clave y fases de una mediación (Gustavo Moreno)	5. Mediación: elementos clave y fases de una mediación (Gustavo Moreno)	5. Mediación: elementos clave y fases de una mediación (Gustavo Moreno)	5. Mediación: elementos clave y fases de una mediación (Gustavo Moreno)	5. Mediación: elementos clave y fases de una mediación (Gustavo Moreno)	6. Taller Simulación de Mediación (Gustavo Moreno) 8.30 am - 6.30 pm	