



FUNDACION PARA LA INTEGRACION DE
ESTRATEGIAS PROFESIONALES
CENTRO DE ESTUDIOS SUPERIORES
Personería Jurídica N° 017 "A"/02



GRUPO MUNDIAL DE POLICIAS
"Quod gmpo tu mihi semper et ubique terrarum sumus"



CURSO NEGOCIADOR EN SITUACIONES DE CRISIS ON LINE

BASES Y REQUISITOS:

Dirigido a: Miembros de Fuerza de Seguridad Pública y Privada, Seguridad Pública, (Policía, Militares de todas las Armas, Aeroportuarios, PSA, Penitenciario, Gendarmería etc) Seguridad Privada, (Guardias, escoltas, supervisores, gerentes) Bomberos, Médicos, Enfermeros, Defensa Civil y Civiles Interesados con o sin conocimiento en la Negociación de cualquier país del Mundo.-

OBJETIVO:

El Cursante tendrá una Introducción a la Negociación, Causas, Requisitos, Objeto. Situación de Crisis (Definición), Diferentes Situaciones de Crisis, Modalidad, Complejión. Formas de abordaje, Primer interventor, Escenarios Posibles, Mediación, perfiles psicológicos, Conformación de Equipos, etc.- Lo cual le permitirá poseer un conocimiento acabado de la materia lo cual le permitirá actuar tanto en el ámbito público o privado ya sea de la seguridad como así también en ramas empresariales, desarrollándose en estos ámbitos con conocimiento fundamentales y necesarios en las épocas actuales.-

TEMARIO:

- *Negociación. Concepto. La Negociación en el tiempo, evolución. Causa de las negociaciones. Identificación de necesidades. Requisitos de una negociación. Elementos de un acuerdo. Fases de una negociación. Conceptos básicos.*
- *Crisis. Concepto de Crisis. Características. Diferentes tipos de Crisis. Toma de Rehenes. Secuestro. Amenazas de Suicidio. Similitudes y diferencias. Prioridades del accionar policial.*
- *Gerenciamiento de Situaciones de Crisis. Concepto. Características objetivos del Gerenciamiento. Niveles de respuesta. Aseguramiento del Área. Conformación del Comité de Crisis. Posibilidades de acción: Negociación y solución táctica. Niveles de Complejidad. Comité de Crisis. Concepto. Funciones. Características. Fases de Resolución de una crisis. Opciones de respuestas.*

Sede Central: 9 de Julio Nro. 3313 Alto Alberdi – CP X-5003 - Córdoba – Rep. Argentina –

Tel/Fax Líneas Rotativas (+54) 9 351- 4878289 – Movil: (+54) 9 351 2447277

Web: www.grupomundialdepolicias.com – www.fundacionfiep.org

E-mail: info@grupomundialdepolicias.com - info@fundacionfiep.org – fundacionfieparg@gmail.com



**FUNDACION PARA LA INTEGRACION DE
ESTRATEGIAS PROFESIONALES
CENTRO DE ESTUDIOS SUPERIORES
Personería Jurídica N° 017 "A"/02**



**GRUPO MUNDIAL DE POLICIAS
"Quod gmpo tu mihi semper et ubique terrarum sumus"**



- *El gerente de Crisis. Características. Responsabilidades. Criterios de acción. Necesidad. Valoración del riesgo. Aceptabilidad.*
- *Toma de Rehenes. Concepto. Conductas genéricas: instrumentales y expresivas. Elementos básicos. Rehén. Concepto. Diferencia entre rehén y víctima.*
- *El Primer interventor. Importancia de su accionar. Acciones que debe llevar adelante en el punto de crisis.*
- *El Equipo de Negociación. Sus integrantes. Jefe del Equipo. Negociador Primario. Negociador Secundario. Asesor Psicológico. Planillero y cronometrista. Recolector de Información. Funciones de cada uno.*
- *El Negociador. Perfil Psicológico. Perfil profesional.*
- *Distintas Técnicas de Negociación. Cara a cara. Ha cubierto. Con megáfono. Con equipos de radio. Con celular. Teléfono de negociación. Características de cada una. Consideraciones de seguridad. El teléfono punto a punto. Características.*
- *Meta, Estrategias, Tácticas y Pautas de Negociación. Objetos de la negociación en crisis. Negociables y no negociables.*
- *La Comunicación. Su importancia. Lenguaje corporal La Programación Neuro Lingüística como herramienta de la comunicación. El Metamodelo. Palabras y frases problemáticas.*
- *Normas de Negociación en Crisis con toma de rehenes.*
- *Variación emocional de los actores de la crisis. Escala de cambio de conducta. Técnicas de abordaje para las negociaciones en Crisis.*
- *Psicopatologías. Perfiles Psicológicos y sus respectivas normas de Negociación. Neurosis. Psicosis. Perversión: Psicopatía. Personalidad inadecuada (Bordelaine). Presidarios. Terroristas*
- *Función Táctica del Negociador. Actividades coordinadas entre Equipo de Negociación y Equipo Táctico. Negociación y Táctica, un complemento.*
- *Indicadores de progreso en las negociaciones. Como capitalizarlos. Indicadores de violencia inminente en la negociación. Como confrontarlos. Indicadores de*

Sede Central: 9 de Julio Nro. 3313 Alto Alberdi – CP X-5003 - Córdoba – Rep. Argentina –

Tel/Fax Líneas Rotativas (+54) 9 351- 4878289 – Movil: (+54) 9 351 2447277

Web: www.grupomundialdepolicias.com – www.fundacionfiep.org

E-mail: info@grupomundialdepolicias.com - info@fundacionfiep.org – fundacionfieparg@gmail.com



**FUNDACION PARA LA INTEGRACION DE
ESTRATEGIAS PROFESIONALES
CENTRO DE ESTUDIOS SUPERIORES
Personería Jurídica N° 017 "A"/02**



**GRUPO MUNDIAL DE POLICIAS
"Quod gmpo tu mihi semper et ubique terrarum sumus"**



violencia y peligrosidad en la persona del captor. La agresión o deshumanización de los rehenes.

- *Suicidio. Indicios. Mitos. El negociador y la amenaza de suicidio. Técnicas eficaces para una intervención de este tipo. Tipos de suicidios desde la perspectiva sociológica y psicológica. Psicopatologías relacionadas al suicidio.*
- *Efectos Psicológicos de la Crisis. Desestructuración del Yo. Etapa de Shock. Mecanismos de defensa. Efectos psicósomáticos. Etapa de reorganización.*
- *Estrés. Efectos fisiológicos y psicológicos. Concepto de crisis psicológica. Tipos de Crisis. Concepto de trauma. Estrés Pos-traumático. Etapas.*

EQUIPO PROFESIONAL DEL CURSO

Nombre y Apellido: Sub-Crio ® Tec Sup en Seguridad Nicolas Fernando Rabadan.-

Títulos: Técnico Superior En Seguridad, Coach Internacional en Negociación, Especialista en Inteligencia, Especialista en Sistema de Infraestructuras Críticas, Especialista en Búsqueda y Localización de Explosivos, Especialista en Investigaciones Complejas, Anti Secuestros.-

Actividad Actual: Docente Universitario Carrera de Auxiliar de Seguridad Pública y Privada, Instructor de la Fundación FIEP y El Grupo Mundial de Policías en Negociación en Situaciones de Crisis, Gerenciamiento de Crisis, Técnicas Alternativas en Resolución de Conflictos. Asesor de Seguridad Pública y Privada, Disertante Nacional e Internacional.

- **Lic. Psicología: Juan González Curti**
- **Especialista PNL: Raúl Robles**

MÉTODO DE ENSEÑANZA

Se entablarán Tutoriales vía Chat Privado web dos veces semanales, por lo cual el cursante recibirá la correspondiente clave y contraseña para acceder a este, en otros casos se realizará a través de correo electrónico dependiendo del cursante la modalidad. En el mismo se hará intercambio de material académico y se responderán consultas de los cursantes, los exámenes parciales, trabajos prácticos y demás se canalizarán a través de este chat y/o correo electrónico y en algunos casos vía video conferencia.

El Cursante que tenga un retraso de más de dos bloques o exámenes sin brindar respuesta quedará excluido del curso Sin excepción.

Sede Central: 9 de Julio Nro. 3313 Alto Alberdi – CP X-5003 - Córdoba – Rep. Argentina –

Tel/Fax Líneas Rotativas (+54) 9 351- 4878289 – Movil: (+54) 9 351 2447277

Web: www.grupomundialdepolicias.com – www.fundacionfiep.org

E-mail: info@grupomundialdepolicias.com - info@fundacionfiep.org – fundacionfieparg@gmail.com



**FUNDACION PARA LA INTEGRACION DE
ESTRATEGIAS PROFESIONALES
CENTRO DE ESTUDIOS SUPERIORES
Personería Jurídica N° 017 "A"/02**



**GRUPO MUNDIAL DE POLICIAS
"Quod gmpto tu mihi semper et ubique terrarum sumus"**



Carga Horaria: 120 Horas

Duración de Curso: 6 Meses.

Idioma de Dictado: Español, Ingles y Portugués.-

CERTIFICACION: El alumno que hubiere aprobado el Curso recibirá vía correo electrónico *Certificado Oficial de Validez Internacional como "NEGOCIADOR EN SITUACIONES CRITICAS"* con código QR de validación y apto para su impresión, librado por la Fundación Para la Integración de Estrategias Profesionales Min. Justicia IPJ 017 "A"/02.-

Inversión Público en General: Residentes Argentinos (Pesos Argentinos \$ 6.000) – Otros Países (Dólares Americanos U\$D 400).-

Inversión Miembros y Socios FIEP-GMPO: Residentes Argentinos (Pesos Argentinos \$ 5200) – Otros Países (Dólares Americanos U\$D 350).-

Forma de Pago: Total adelantado 5% Descuento. O Inscripción 50% del valor total y dos cuotas consecutivas (Enero y Febrero) con saldo restante.-

Medios de Pago: Residentes Argentinos: Pago electrónico de Mercado Pago y/o Deposito/Transferencia Bancaria. Otros Países: Pago electrónico de PayPal, Envío Western Unión y/o Transferencia Bancaria.-

Incluye: Envío de Material, Tutoriales, Exámenes Parciales y Trabajo Final, Envío de Certificado Oficial Digital apto para su impresión, el mismo con código QR de Validación.-

Consultas: academicofiepgmpto@gmail.com – Tel/Watssap (+54) 9 351 2447277.-

Inscripción y Programa: <http://grupomundialdepolicias.com/evento/curso-negociador-situaciones-crisis/>

DERECHOS RESERVADOS FUNDACION F.I.E.P Y GRUPO MUNDIAL DE POLICIAS.-

Sede Central: 9 de Julio Nro. 3313 Alto Alberdi – CP X-5003 - Córdoba – Rep. Argentina –

Tel/Fax Líneas Rotativas (+54) 9 351- 4878289 – Movil: (+54) 9 351 2447277

Web: www.grupomundialdepolicias.com – www.fundacionfiep.org

E-mail: info@grupomundialdepolicias.com - info@fundacionfiep.org – fundacionfieparg@gmail.com



**FUNDACION PARA LA INTEGRACION DE
ESTRATEGIAS PROFESIONALES
CENTRO DE ESTUDIOS SUPERIORES**
Personería Jurídica N° 017 "A"/02



GRUPO MUNDIAL DE POLICIAS
"Quod gmpo tu mihi semper et ubique terrarum sumus"



Todos los Derechos Reservados Fundación F.I.E.P Y G.M.P.O

Sede Central: 9 de Julio Nro. 3313 Alto Alberdi – CP X-5003 - Córdoba – Rep. Argentina –
Tel/Fax Líneas Rotativas (+54) 9 351- 4878289 – Movil: (+54) 9 351 2447277
Web: www.grupomundialdepolicias.com – www.fundacionfiep.org
E-mail: info@grupomundialdepolicias.com - info@fundacionfiep.org – fundacionfieparg@gmail.com