



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, Profesionales de Todas las Áreas 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 que le permitirá actuar tanto en el ámbito público o privado ya sea de la seguridad pública o privada como así también en ramas empresariales, desarrollándose en estos ámbitos con conocimiento fundamentales y necesarios en las épocas actuales.-

UNIDADES DEL PROGRAMA DEL CURSO:

- *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 de la Institución Interviniente*
- *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 Interventor. 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.*

Instructor a Cargo del Equipo Académico del Curso

Instructor a Cargo del Equipo: Sub-Crio ® Nicolas Fernando Rabadan (Argentina).-

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

Actividad Actual: Docente Universitario en Universidad de FASTA, 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.-

Algunas Capacitaciones y Ponencias:

- ✓ "Técnico Especialista en Búsqueda y Localización de Explosivos" en Brigada de Explosivos Policía de Córdoba.
- ✓ "Técnico Operador de Explosivos" (T.O.E.)
- ✓ "Negociador en Situaciones Críticas" División Equipo de Negociadores Especiales Policía de Córdoba, Republica Argentina.
- ✓ "Gerenciador en Resolución de Situaciones Críticas" División Equipo de Negociadores Especiales Policía de Córdoba, Republica Argentina.
- ✓ "Especialista en Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos" Equipo especial de Negociación F.B.I. EE.UU.-
- ✓ "Negociación En Situaciones Complejas de Resolución Extrema" EE.UU
- ✓ "Coach Internacional En Negociación" G.A.T.E. Brasil.-
- ✓ "Prevención e Investigación de Secuestros Extorsivos. División Antisecuestros Policía de Córdoba.

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"**



- ✓ "Jornadas de Intervención en Crisis" España.
- ✓ "Jornadas de Legislación Federal Sobre Secuestros Extorsivos" en Procuración General de la Nación Fiscalía General de Estudios Superiores"
- ✓ "Primeras Jornadas de Técnicas de Investigación Avanzada" en Dirección General de Investigaciones Criminales en Policía de Córdoba.
- ✓ "Curso de Inteligencia Avanzada" Dirección de Contra Espionaje y Antiterrorismo en la Secretaría de Inteligencia del Estado. (S.I.D.E)
- ✓ "Jornadas de Especialización en la Intervención de Delitos Complejos. (F.B.I.)
- ✓ Jornadas de Capacitación en la Inteligencia vía medios electrónicos. (C.N.C.)
- ✓ "Especialización de Negociación en Secuestros Extorsivos" Delitos Complejos de Policía Federal y Secretaria de Inteligencia del Estado.-
- ✓ Capacitación diversa en la especialidad y afines (Psicología, sociología, Programación Neurolingüística etc.)
- ✓ "Jornadas de Investigación de Secuestros Extorsivos" División Antisecuestros Policía de Córdoba.
- ✓ "Anti Terrorismo Avanzado" Delitos Complejos P.F.A. – Secretaria de Inteligencia.-
- ✓ "Jornadas de Despenalización de Drogas Sintéticas y su Impacto Social" Dirección General de Lucha contra el Narcotráfico en Policía de Córdoba.
- ✓ Lic. en Seguridad Comunitaria – Universidad de FASTA.

ALGUNAS PONENCIAS EN EL ORDEN NACIONAL E INTERNACIONAL

- ✓ Curso de Negociador en Situaciones de Crisis (E.N.E.P.) Instructor Primario.-
- ✓ Curso Gerenciador de Crisis P.F.A. Instructor.-
- ✓ La Negociación nuevas técnicas de Resolución – España – Disertante.-
- ✓ Curso Especial de Negociación en Secuestros Extorsivos – Honduras – Instructor – Disertante.-
- ✓ Negociación Preventiva en Conflictos – Bélgica – Disertante.-
- ✓ Prevención de Secuestros Extorsivo – Buenos Aires – Ámbito Empresarial.-
- ✓ Curso Internacional de Negociadores (Masters) – Los Ángeles – EE.UU.-
- ✓ La Investigación y Resolución del Secuestro Extorsivo – México

MÉTODO DE ENSEÑANZA

La modalidad de enseñanza se coordinara individualmente con cada alumno, con el fin principal de adecuar el dictado al tiempo y los medios que mas asiduamente maneje el alumno, siendo la idea principal establecer una dinámica conjunta (Instructor – Cursante) que permita el enriquecimiento de la materia para este ultimo. Se encontrara dispuesto a tales fines mecanismos como, Aula Virtual de apoyo, Envío de material y trabajos vía correo electrónico, Plataforma de conexión Skipe etc. Seleccionado individualmente con cada alumno la opción más acorde para que este pueda aprovechar al máximo la materia en su totalidad.

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.fundacionfie.org

E-mail: info@grupomundialdepolicias.com - info@fundacionfie.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"**



Carga Horaria: 120 Horas

Duración de Curso: 6 Meses.

Idioma de Dictado: Español, Ingles.-

CERTIFICACION: El alumno que hubiere aprobado el Curso recibirá vía correo electrónico y postal *Certificado Oficial de Validez Internacional como "NEGOCIADOR EN SITUACIONES DE CRISIS"* 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.-

CONSEJO DIRECTIVO FUNDACION F.I.E.P Y GRUPO MUNDIAL DE POLICIAS.-

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