

Ciclo de talleres **Liderar hoy**



Tres competencias críticas en Tiempos de Crisis

- Negociar con Éxito
- Gestión de Conflictos
- Gestión del Cambio



Nebrija
Business School

Negociar con Éxito

Entrenador: DR. DOMINGO GALLEGO GIL

La sociedad democrática nos exige ser negociadores diestros y, en situaciones de conflicto, saber liberar toda la energía que esto comporta, asumiendo la actitud ganar-ganar (colaborar) y sólo cuando las condiciones lo imponen la de ganar-perder (competir) para minimizar el elevado coste del conflicto.

Además hoy, ante la incertidumbre y el inevitable estrechamiento de márgenes ¿por qué no convertir en aliados a nuestros propios trabajadores e incluso a proveedores y clientes?. La alianza estratégica es una herramienta de trabajo IMPRESCINDIBLE para directivos y mandos, la flexibilidad en la negociación es la clave.



Son competencias fundamentales para el ejercicio de la negociación:

1. Conocer las **ventajas y problemas** de cada estilo de negociación.
2. Saber **diagnosticar las situaciones** para así elegir el estilo adecuado.
3. Discernir cuando **conviene competir**, y **cuándo y cómo** colaborar.
4. Saber **evaluar** los niveles de confianza
5. Establecer los criterios básicos para la **alineación de intereses y metas**.

Fecha

Septiembre de 2009

Duración

9,30 a 19,00 horas

Lugar

Nebrija Business School
c/ Pirineos, 55 - c/ Cea Bermúdez, 59
28040 Madrid

Gestión de Conflictos

Entrenador: EDUARDO LARRIERA

Hay dos realidades que directivos y mandos han de asumir hoy y capitalizar: "Donde hay vida hay conflicto" y "en tiempos de inestabilidad, el nivel de tensión tiende a incrementarse".

Aprender del conflicto es hoy vital para cualquier profesional, máxime si ocupa puestos de responsabilidad.



Las competencias para solucionar el conflicto son críticas para el gestor del siglo XXI:

1. Reconocer el conflicto y **saber reaccionar** ante él. Los principios orientadores clave.
2. Identificar las fuentes del conflicto y **prevenir** su escalada.
3. **Nueve tácticas** para resolver constructivamente el desacuerdo y el conflicto.
4. Las cuatro fases del proceso para **gestionar los desacuerdos**.
5. Como **resolver las diferencias**.

El auténtico líder sabe como hacer aflorar los conflictos aún sin resolver, y conoce la forma de ayudar a los miembros de su equipo a afrontarlos con éxito.

Fecha

Febrero de 2010

Duración

9,30 a 19,00

Lugar

Nebrija Business School
c/ Pirineos, 55 - c/ Cea Bermúdez, 59
28040 Madrid

Gestión del Cambio

Entrenador: LUIS M. PÉREZ MARTÍNEZ

Directivos y mandos tienen que abordar el cambio con serenidad, delimitar con precisión el punto de partida y la meta y, sobre todo, analizar con tino las posibles fuerzas de resistencia, tanto exógenas como endógenas, para diseñar un plan de acción eficaz en el que todos se sientan involucrados, y por supuesto, no olvidar el seguimiento permanente y la puesta en marcha de las sucesivas acciones correctivas.



Las **competencias críticas** para gestionar, en la actualidad, el Cambio:

1. **Pensar** proactivamente
2. **Organizarse** para el cambio
3. **Involucrar** a otros
4. **Visionar** el futuro
5. **Comunicarlo** con claridad
6. **Romper** de forma no traumática con el pasado
7. **Consolidar** el nuevo aprendizaje

Fecha

Mayo de 2010

Duración

9,30 a 19,00

Lugar

Nebrija Business School
 c/ Pirineos, 55 - c/ Cea Bermúdez, 59
 28040 Madrid

Programa

9:30	Presentación de la Jornada y del grupo (ice-breakers).
10:00	Cumplimentación del cuaderno de auto-diagnóstico.
10:20	¿Por qué esta competencia hoy? ¿Por qué este modelo?
11:00	Descanso-café.
11:30	Desarrollo de la sesión I (con ejercicios de grupo, simulaciones y análisis de casos).
13:30	Almuerzo en el restaurante.
15:00	Desarrollo de la sesión II (con ejercicios de grupo, simulaciones y análisis de casos).
17:15	Descanso.
18:10	Desarrollo de la sesión III (con metodología para la transferencia de aprendizaje a la unidad de trabajo).
18:30	Plan de desarrollo personal eficaz.
19:00	Evaluación, despedida y cierre de la jornada.

Metodología

Trabajaremos utilizando modelos operativos contrastados de tres expertos internacionales de reconocido prestigio en el diseño de programas de desarrollo de directivos: Herbert Kindler para Gestión del Conflicto, Alexander Hiam para Negociación y Jon Warner para Gestión del Cambio.

Nuestro punto de partida será siempre el auto-diagnóstico. Para desarrollar cualquier destreza es clave conocer la situación personal actual mediante primero el auto-diagnóstico –como me percibo yo- completado, si procede, con el hetero-diagnóstico –cómo me perciben los otros-, para así diseñar un plan de desarrollo personal eficaz.

La experiencia vivida en el taller y la documentación permitirán la transferencia del aprendizaje al equipo y/o unidad de trabajo.

Entrenadores

Domingo J. Gallego Gil



- Doctor en Filosofía y Letras, (UCM)
- Master en Educational Technology and Communications, Columbia University, N.Y.
- Profesor Titular de Tecnología Educativa en la Facultad de Educación de la UNED.

Ha dirigido 37 tesis doctorales, y publicado una quincena de libros, y dirigido muchas investigaciones sobre temas educativos. Sus líneas de investigación son: Tecnología Educativa, Estilos de Aprendizaje, Inteligencia Emocional y Gestión del Conocimiento

Eduardo Larriera



- Psicólogo graduado en Argentina, con 30 años de profesión y título homologado en España.
- Creador y profesor del curso Formación de Tutores de la Universidad Camilo José Cela- institución educativa SEK.
- Profesor en el Master de Dirección de Empresas en la EOI de Sevilla, Málaga y Melilla, y profesor invitado en las Universidades de Málaga y Granada.

Analista de organizaciones y director de psicodramas Ha desarrollado la metodología del “Coaching Mayéutico”, un dispositivo válido en la resolución de conflictos, tanto en el ámbito de la psicoterapia como en el mundo de las organizaciones.

Es director general de la Escuela de Coaching Mayéutico, y director del área coaching de Strategic Company en España.

Es miembro titular de la Asociación Española de Coaching y Consultoría de Procesos, de International Association of Group Psychotherapy, de la American Society for Training and Development y de la Sociedad Española de Ansiedad y Stress (S.E.A.S).

Luis M. Pérez Martínez



- Licenciado en Filosofía y Letras (UCM)
- Master Educational Psychology (Fordham University, N.Y)
- Master Educational Administration y Advanced Certificate in Educational Administration (Columbia University, N.Y).
- ExDirector Adjunto del Instituto de Ciencias de la Educación (Autónoma de Madrid)
- ExDirector de Consultores Españoles S.A y Presidente del Centro Europeo para la Formación de Directores (1976- Julio2008).
- Presidente de Global Learning (2004...)
- Editor de la colección Management de la Editorial Universitaria Ramón Areces

Su trabajo se ha centrado en la formación de directivos de la empresa pública y privada -especialmente de las multinacionales-, y de la Administración Pública; en el diseño de planes integrados de formación para directivos; auditorías institucionales y diseño de estrategias; así como en la introducción en España de modelos de liderazgo, diseño de los primeros Master en Gestión RRHH con colaboración de expertos nacionales e internacionales en Madrid y Barcelona, y diseño del primer Master en Dirección y Gestión de Centros Docentes (Univ Alfonso X el Sabio).

Liderar Hoy

Tres competencias críticas
en tiempos de crisis



Nebrija
Business School



Agrupación Centro

Boletín de Inscripción

Apellidos:		Nombre:	
NIF:	Dirección:		
CP:	Localidad:		
Tel.:	Fax:	Mail:	
Empresa:		Dpto:	
Cargo:			

Datos de Facturación (si es distinto al anterior)

Empresa:		CIF:	
Dirección:		CP:	
Población::	Provincia:	Tel.:	

Forma de Pago

La Forma de pago será transferencia bancaria al número de cuenta en Banco Popular:
Asociación Centro de Dirección de Personas: 0075/0432/93/0600270580

- Matrícula Tarifa General: deberá estar abonada antes del 4 de septiembre de 2009
- Matrícula Tarifa AEDIPE: deberá estar formalizada y abonada antes del 4 de septiembre de 2009.

Nota: Rogamos remita justificante de pago junto con el Boletín de Inscripción al mail secretaria@aedipecentro.org y/o al número de fax 914599759. (No se entenderá formalizada la inscripción en tanto no nos remita justificante del pago)

Es asociado a AEDIPE: SI NO (Marque con una X lo que proceda)

INSCRIPCIÓN	TARIFAS	
	General	Asociados a AEDIPE
<input type="checkbox"/> Negociar con Éxito	600 €	500 €
<input type="checkbox"/> Gestión de Conflictos	550 €	450 €
<input type="checkbox"/> Gestión del Cambio	700 €	575 €
TOTAL DEL CURSO		

- Deseo recibir información de AEDIPE
- Deseo recibir información de la Editorial Universitaria Ramón Areces
- Deseo recibir información de la Nebrija Business School

Por favor, marque con una X

Fecha, Firma y sello empresa

Inscripción

Para cualquier consulta:
AEDIPE CENTRO
c/ Francos Rodríguez, 47 Esc. 1º Entreplanta
28039 Madrid
Teléfono: 91 429 28 13
Email: secretaria@aedipecentro.org

De acuerdo con lo dispuesto en la legislación vigente en materia de protección de datos, El Cliente, cuyos datos personales figuran en el presente documento, autoriza de forma expresa a AEDIPE, a la Editorial Universitaria Ramón Areces y a la Escuela de Negocio Antonio de Nebrija, para que los mismos sean incorporados a sus ficheros automatizados, con fines tanto de gestión administrativa como de carácter promocional e información publicitaria. Podrá ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición de los datos que le conciernen, dirigiéndose para ello mediante comunicación fehaciente a Aedipe Centro, con domicilio en calle Francos Rodríguez, 47, escalera 1º entreplanta- 28039 Madrid.