



CÁMARA DE INDUSTRIALES DE BIENES DURABLES DE CONSUMO

Paraguay 1855

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Tel. 5411 – 4812 - 0232

Taller:

“COACHING y NEGOCIACIÓN”

Fundamentación del Programa:

Nuestra meta es ofrecer a los asistentes nuevas herramientas, prácticas y conocimientos que le permitan mantenerse actualizado sobre cuestiones de interés profesional.

Generar un espacio de reflexión y de escucha a efectos de buscar nuevas soluciones a cuestiones que surjan diariamente y en línea a poder trabajar mejor.

Incentivar una actitud protagónica y profesional de los Asociados de la C.I.C.

Objetivos Específicos:

✚ **DÍA 1:** Acceder a la noción de Coaching y de ciertas técnicas de esta disciplina que le permitan a los participantes incorporar herramientas prácticas para comunicarse más efectivamente, tomar conciencia de la importancia de las emociones y estados de ánimo en la toma de decisiones y vivenciar el poder del lenguaje como generador de nuevas realidades.

✚ **DÍA 2:** Incorporar herramientas que le permitan gestionar y resolver de manera eficiente los conflictos que a diario se presentan en las organizaciones. Se determinará los pasos del proceso de negociación, haciendo foco en la relevancia de la comunicación verbal y corporal para el logro de los objetivos propuestos. Los aspectos mencionados se ejercitarán en el desarrollo del curso a través de casos y juegos de rol de un proceso de negociación.

Dirigido a:

Analistas, Jefes y Gerentes de los Departamentos de Créditos, Cobranzas, Finanzas, Administración, Compras y Comercial.



Contenidos del Programa:

- ✚ **DIA 1:** Introducción al Coaching: concepto, características, importancia. Multimirada: Ampliando el observador para lograr resultados extraordinarios. Inteligencia Emocional: Entendiendo a las emociones como motores para la acción. El poder de la escucha: Su fundamental importancia en la comunicación. Herramientas para una escucha más asertiva. Hechos vs. Opiniones: Distinguir para conseguir. El lenguaje como creador de nuevos mundos: Diseñando el futuro para que las cosas ocurran
- ✚ **DIA 2:** Resolución de conflictos. ¿Cómo resolvemos nuestros conflictos? El impacto de las percepciones y emociones. Negociación. Estilos y tipos de negociación. Etapas de la negociación. Técnicas de lenguaje corporal en el proceso de la negociación. Desarrollo de un caso. Se verificarán los conocimientos adquiridos en la aplicación de un caso real de negociación.

Dinámica del Entrenamiento:

Entrega de material adicional para profundizar los conceptos vistos en el entrenamiento. Más que la simple exposición de los temas por el instructor - que se realizará a través de la proyección de transparencias con resúmenes de lo expuesto - se favorecerá muy especialmente la participación de todos los concurrentes, para lograr así la discusión de los temas planteados.

Fechas y Horarios:

Miércoles 9 y Jueves 10 de Octubre de 2013 de 09.15 a 13.00 y de 14.30 a 18.00 Hs.
Se prevé un "coffee-break" de 15 minutos entre cada módulo de 4 horas.

Lugar:

Auditorio de la C.I.C. - Cámara de Industriales de Bienes Durables de Consumo
Paraguay 1855, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Tel. 54-11-4812-0232

Instructores:

Arq. Gastón Testa Lobacz
Lic. María Cecilia Colombo Roqué
Dr. Aníbal Moure



Professional Skills

Carlos Pellegrini 781 - Piso 8º
CABA – Argentina - Tel. 54-11-5217-4636
Web: www.proskills.com.ar
E-mail: info@proskills.com.ar



Antecedentes:

Gastón Testa Lobacz (DIA 1) Arquitecto, Coach Ontológico Profesional, Master y Trainer en Programación Neurolingüística, Instructor de Practitioner en la Escuela Argentina de PNL y Coaching, Auxiliar académico en el Instituto de Capacitación Profesional para la Tecnicatura de Liderazgo y Diseño Ontológico, Socio gerente de 5escalones (Coaching + PNL).

María Cecilia Colombo Roqué (DIA 1) T. Liderazgo y Diseño Ontológico, Coach Ontológico Profesional, Encargada de capacitación en la Cancillería Argentina, Auxiliar académica en el Instituto de Capacitación Profesional en la Tecnicatura de Liderazgo y Diseño Ontológico, Facilitadora, Socia gerente de 5escalones (Coaching + PNL).

Aníbal Moure (DIA 2) Doctorando en Administración (UCA) Posgrado en Negociación y Estrategia (UCA). Contador Público (UCA). Profesor de Grado y Posgrado en Materias de Administración y Control de Gestión (UCA y UADE). Director de LOADSTAR, consultora dedicada a brindar soluciones organizacionales en el ámbito de la capacitación y consultoría. Ocupó en su trayectoria profesional posiciones gerenciales en las áreas de Costos, Planificación y Control de Gestión en distintas empresas nacionales y multinacionales.