



Taller: **Análisis, toma de decisiones y negociación**

Objetivo:

Al finalizar el taller el participante comprenderá, analizará y elegirá de la mejor manera. Conocerá principios de pensamiento sistémico y cómo funciona, así como herramientas y técnicas para poder elegir/ decidir de manera inteligente. Conocerá también herramientas de negociación y matrices que le ayudarán tanto en su vida profesional como en su vida personal.

Dirigido:

A todo el personal de la organización.

Metodología

Los procesos de aprendizaje se hacen a través de la metodología constructivista del aprendizaje experiencial, la andrología, el coaching y la metodología tradicional con ejercicios prácticos de cada tema.

Técnicas de instrucción descritas

1. Diálogo o Discusión.

Se mantendrá el diálogo abierto entre todos los participantes y Recreando Vidas.

2. Expositiva.

Se expondrán las principales herramientas y matrices que ayudaran al participante al dominio del tema.

3. Demostrativa.

Se realizará un ejercicio grupal donde se comprobarán y demostrarán las premisas y características de la toma de decisiones y la negociación.

Duración: 6 horas

Modalidad: Presencial

Sesiones: Una o dos