pdg

Programa de
Desarrollo Gerencial

Un programa de

ptf
BUSINESS
EDUCATION

Programa de Desarrollo Gerencial

El Programa de Desarrollo Gerencial es un espacio de aprendizaje dinámico que te permitirá profundizar sobre las habilidades necesarias para gerenciar áreas de trabajo dentro de la empresa.

DIRIGIDO A

Gerentes Generales

Gerentes de áreas

Jefes y Supervisores

Líderes de proyectos

Todos aquellos profesionales que deseen mejorar notablemente su desempeño gerencial.

ptf BUSINESS EDUCATION

CONTENIDO

- Negociación - Método Harvard
- Finanzas para no Financieros
- Organizaciones Exponenciales
- PDGExperience
- ExpoNegocios
- Gestión de Equipos
- Productividad Personal

NEGOCIACIÓN MÉTODO HARVARD

Cómo desarrollar habilidades de negociación para obtener resultados exitosos

¿Podemos prepararnos para negociar de manera eficiente? ¿Cómo se mide el éxito en una negociación? Más allá de las innatas ¿Podemos adquirir y entrenar habilidades y competencias para crecer como negociadores? ¿Cómo influyen los aspectos psicológicos de una y otra parte cuando negociamos? ¿Existen reglas prácticas para conducir negociaciones?

Los "Siete Elementos del Modelo de Negociación en Base a Intereses" originado en la Universidad de Harvard, serán progresivamente introducidos, como marco metodológico para la práctica de una nueva y más eficiente forma de negociar, aplicable tanto al ámbito de las negociaciones profesionales de los participantes como a otras situaciones de la vida cotidiana.

OSCAR RODRIGUEZ ROBLEDO

Es profesor de Negociación y Teoría del Conflicto en el MBA de la Universidad Tecnológica Nacional. Abogado. Especializado en Negociación y Resolución Alternativa de Conflictos en la Antioch University, Florida, EE.UU. Integró el Primer Centro de Mediación del Ministerio de Justicia en la República Argentina. Actúa como consultor del Banco Mundial y del BID.

pdg Programa de Desarrollo Gerencial

ptf BUSINESS EDUCATION

ORGANIZACIONES EXPONENCIALES

Cómo acelerar el crecimiento de tu empresa mediante el uso de la tecnología

¿Que tienen en común empresas como Netflix, Spotify, Uber y Airbnb? Estas empresas están transformando las reglas de juego de los mercados en los que operan (en el entretenimiento, transporte y turismo). Han puesto en evidencia cuán frágiles pueden ser los modelos de negocio y cómo la tecnología puede redefinirlos, al tiempo que generaron la resistencia de aquellos que se vieron sorprendidos por estos nuevos competidores. Los expertos se refieren a estas compañías como disruptivas y exponenciales.

El término organización exponencial (ExO) apareció por primera vez en el libro Exponential Organizations escrito por Salim Ismail, Michael S. Malone y Yuri van Geest. Este tipo de organizaciones, a diferencia de las tradicionales o lineares que se ven afectadas por recursos limitados, se rigen por el supuesto de la abundancia. Eso provoca que generen disrupción y transformen industrias completas en muy poco tiempo. Una organización exponencial es aquella cuyo impacto es desproporcionalmente mayor - por lo menos 10x - comparada con su competencia u organizaciones similares en la industria gracias al uso de nuevas técnicas organizacionales apalancadas en el uso de nuevas tecnologías.

RAJESH RANI

Graduado en Economía y Ciencias Políticas por la Universidad de Michigan (USA), realizó un programa de intercambio en Democracia, Poder y Conflicto y Economía del Desarrollo en la London School of Economics (UK) y tiene un título de Service Designer de la Escuela de Innovación EISE (BR). Más de 12 años de experiencia en innovación social, diseño de servicios, RRHH y educación en Latinoamérica, África y Asia .

pdg Programa de Desarrollo Gerencial

ptf BUSINESS EDUCATION

GESTIÓN DE EQUIPOS

Cómo activar "la mejor versión" de quienes trabajan contigo

Los participantes podrán valorar el tiempo y esfuerzos dedicados a potenciar fortalezas y no sólo a superar brechas en el trabajo, y podrán aplicar técnicas concretas para apreciar y distinguir las fortalezas en si mismo y en otras personas. Específicamente:

- Conocerán el origen de los principales modelos de fortalezas, a partir de las nociones básicas de Psicología Positiva
- Distinguirán 24 fortalezas distintas a partir del modelo VIA de Fortalezas de Carácter
- Generarán un diagnóstico de coherencia en el trabajo desde el análisis de la Fortalezas y su uso diario
- Prepararán retroalimentaciones en base a fortalezas

CHRISTIAN WELDT

Profesor del curso “Psicología Positiva Aplicada al Trabajo” de eClass, profesor del curso “Coaching Ejecutivo” de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez, y profesor del programa Compite +1000 asociado a la Universidad Adolfo Ibáñez.

CEOSocio fundador de HUMIND (ex EspacioVe), empresa dedicada al entrenamiento de jefes y al desarrollo de academias de liderazgo para organizaciones, con el objetivo de formar mejores jefes para LATAM. Es Ingeniero Civil Industrial (Universidad de Concepción), Master en Coaching Organizacional (The University of Sydney), Diplomado en Psicología Positiva (Instituto Chileno de Psicología Positiva) y desde el 2015 es miembro de la Academia de Liderazgo Ético y Contemplativo del Mind & Life Institute.

pdg Programa de Desarrollo Gerencial

ptf BUSINESS EDUCATION

PDG EXPERIENCE + TENDENCIAS

En un entorno de incertidumbre, lo único seguro es el cambio. Las tendencias son hechos que ocurren en todos los mercados y que están desembarcando con fuerza en Paraguay.

A fin de identificar oportunidades o posibles riesgos para tu empresa, dedicamos un módulo a conocer lo que esta ocurriendo en el mundo y en nuestro país.

En busca de casos de éxito y obtener nuevas ideas, hacemos un recorrido temático por empresas líderes de distintos rubros que nos permiten identificar el secreto de su éxito, explorar las tendencias y conocer las mejores prácticas.

OTI GONZÁLEZ

Consultor de empresas, Coach Ontológico, Perfomance. Co Fundador de Customer Feel.

Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile con especialización en estratégia. Tiene un MBA en el Programa Multinacional y otro en Esade School of Business, España. Fue entrenador de Dale Carnegie y lideró la creación de la empresa SWT Paraguay S.A. Cuenta con experiencia en áreas de marketing. Desarrolló el programa “Nuestra Gente Pilar”.

pdg Programa de Desarrollo Gerencial

ptf BUSINESS EDUCATION

Durante el desarrollo del programa invitamos a personas a compartir breves charlas sobre sus experiencias para conocer ejemplos locales de casos inspiradores en distintas áreas.

AGENDA

09

DE MAYO

Negociación Método Harvard

06

DE JUNIO

Finanzas para no financieros

25

DE JULIO

Organizaciones Exponenciales

22

DE AGOSTO

PDGExperience

11 y 12

DE SETIEMBRE

ExpoNegocios

03

DE OCTUBRE

Gestión de Equipos

21

DE NOVIEMBRE

Productividad Personal

Jueves 8hs a 18hs

1 de estos seminarios es canjeable por cualquiera de los otros que componen el calendario de PTF 2019.

INVERSIÓN

Consultá las formas de financiación disponibles

INDIVIDUAL

$ 2499

GRUPAL*

$ 2299

***A partir de 3 personas**

Incluye 5 seminarios, 1PDGExperience, 1 Pase Ejecutivo a ExpoNegocios 2018. Además coffee breaks, almuerzos, materiales y certificado.

Este programa se habilita a partir de 20 inscriptos.

ptf
MEMBER

Esta membresía te da beneficios para que te sigas capacitando.

Todos los que realizan el programa adquieren automáticamente la membresía.

ptf
BUSINESS
EDUCATION

SPONSORS

Itaú

tigo business
Una solución para cada negocio

interasistencia

NESCAFÉ Dolce Gusto

CONOCENOS MÁS

PTF

@somosptf

@somosptf

0984 967 700

021 665 008

INFO@PTF.COM.PY

Si tenés consultas escribinos