

¿POR QUÉ DEBERÍA HACER ESTE CURSO?

Actualmente, la estrategia es la herramienta que desempeña un rol esencial en el mundo empresarial, en un momento de cambios con velocidad y discontinuidad. La velocidad de respuesta frente a los cambios del entorno, el aprovechamiento de oportunidades y la adaptación al medio, hacen que esta disciplina se transforme en el tema más importante de la conducción de las organizaciones y tenga íntima relación con su supervivencia.

La estrategia es el medio eficaz para tratar de alcanzar el cumplimiento de los fines de la organización, mientras que el pensamiento estratégico es aquel que es capaz de anticipar el efecto de las acciones, teniendo una visión a largo plazo, creativa y orientada al logro de objetivos puntuales.

En este curso, aprenderás a negociar de manera óptima y definirás cuáles son los pasos a seguir para poder triunfar en ese día clave. Además, aplicarás diferentes tácticas para poder obtener mayores y mejores resultados, apoyándonos en el pensamiento estratégico y el liderazgo positivo para poder incentivar a tu equipo.

OBJETIVO

Adquirirás las herramientas y estrategias necesarias para negociar obteniendo resultados óptimos, desarrollando a su vez nociones de liderazgo. Además, conocerás los principales modelos del pensamiento estratégico aplicados por las principales escuelas de negocios del mundo.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO EL CURSO?

Se encuentra dirigido principalmente a emprendedores, mandos medios y directores o gerentes de pequeñas y medianas empresas que deseen profesionalizarse en el pensamiento estratégico y la negociación.

También podrán realizarlo estudiantes que proyecten liderar pymes o trabajar en equipos.

¿YO LO PUEDO HACER?

Necesitarás contar, preferentemente, con un terciario o título universitario terminado o en curso.

¿CUÁNTO DURA? ¿CUÁNDO SE HACE?

Este curso se desarrollará en **4 encuentros**, del 16 al 24 de noviembre del 2018, los días viernes en el horario de 18:00 a 21:00 hs y los sábados de 9:15 a 12:15 hs.

Observarás que diseñamos un modelo de cursado flexible, considerando días y horarios que no interfieran con tu jornada laboral y propicien tu participación.

¿QUÉ TEMAS INCLUYE?

MÓDULO		1		
TÍTULO:		Negociación		
CLASE N°	Tema	Contenido	Duración (hs)	Total
1	1	Concepto de Negociación	0,5	
	2	Características de una Negociación	0,5	
	3	Roles en una negociación	0,5	
	4	Etapas de una negociación: Preparación, apertura, desarrollo, cierre y seguimiento	0,5	
	5	Técnicas útiles de negociación	0,5	
	6	Estrategias del Negociador. Tipos de negociadores. Características del buen negociador	0,5	
2	7	Cultura y lenguaje no verbal	0,5	
				3:30

MÓDULO		2		
TÍTULO:		ROLEPLAY Negociaciones		
CLASE N°	Tema	Contenido	Duración (hs)	Total
2	1	CASO 1 LECTURA Y DEBATE	0,5	
	2	CASO 2 LECTURA Y DEBATE	0,5	
	3	ROLE PLAY 1	0,75	
	4	ROLE PLAY 2	0,75	
				2:30

MÓDULO		3		
TÍTULO:		Liderazgo positivo y principales características		
CLASE N°	Tema	Contenido	Duración (hs)	Total
3	1	Características	0,5	
	2	Ejemplo Steve Jobs	0,5	
				1

MÓDULO		4		
TÍTULO:		Pensamiento estratégico		
CLASE N°	Tema	Contenido	Duración (hs)	Total
3	1	Análisis: Para entender dónde está la organización	0,5	
	2	Decisión: elegir la estrategia entre las posibles	1	
4	3	Implementación: llevar a la práctica con los recursos y las personas. Hacer que las cosas pasen.	0,5	
	4	Modelos de las distintas escuelas de negocios de Visión, de Análisis, de Decisión e de Implementación del Pensamiento Estratégico	1,5	
				3:30

CONTENIDO PRÁCTICO

MÓDULO		1		
TÍTULO:				
CLASE N°	Tema	Contenido	Duración (hs)	Total
3	1	Aplicar un modelo de Pensamiento estratégico a su empresa	0,5	
4	5	Evaluación	1	
				1:30

¿QUÉ METODOLOGÍA UTILIZA EL DOCENTE PARA TRANSMITIR LOS CONOCIMIENTOS?

Se realizará una exposición de los temas y se efectuarán actividades dinámicas con ejercicios prácticos, en permanente intercambio con los asistentes, fomentando el debate dividiendo el aula en varios grupos los cuales, mediante el método de roleplay expondrán una temática asignada, con el fin de transmitir experiencias y conocimientos de una manera entretenida.

¿CÓMO ME VAN A EVALUAR?

La evaluación consistirá en el análisis de distintos casos, los cuales deberán ser debatidos en grupos para luego compartir las conclusiones con el resto de la clase. Se adicionará un test práctico de aplicación de un modelo de pensamiento estratégico, un caso de estudio de una negociación.

¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS PARA RECIBIR CERTIFICADO?

Vos podés elegir el tipo de certificado que desees recibir, según tus necesidades y tus intereses.

El Certificado de Asistencia al curso, requerirá que cumplas con el 70% de asistencias al curso.

Para recibir Certificado de Aprobación al curso, podés aplicar cumpliendo con los requisitos que especifique el docente en la evaluación descrita en el apartado anterior.

En caso de no rendir examen o no aprobarlo, pero habiendo cumplido con el mínimo de asistencias, recibirás Certificado de Asistencia.

No es obligatoria la instancia de evaluación.

¿QUIÉN ES EL DOCENTE?

Julieta
CATANI

[Ver Antecedentes Profesionales Julieta](#)

¿DÓNDE SE CURSA?

Centro de Extensión Universitaria de la UTN FRBB, en calle Montevideo 340, Bahía Blanca, Buenos Aires, Argentina.

Estacionamiento: libre y disponible en estacionamiento y calle.

Estacionamiento bicicletas o motos: en patio interno al cuidado de un guardia.

Líneas de Colectivo: 502 y 512 (a media cuadra), 505, 513, 513 Ex, 514, 517 (a 2 cuadras). Podés ver otras opciones en <http://bahiatransporte.com.ar/recorridos-2>

CIERRE DE INSCRIPCIONES

Este curso requiere de un mínimo de inscriptos para lograr cubrir los costos de su ejecución. En tal sentido, hemos fijado una fecha de CIERRE DE INSCRIPCIONES para realizar el conteo y poder confirmarte la fecha de inicio del curso.

CIERRE DE INSCRIPCIONES: 9/11/2018

¿CUÁL ES EL PRECIO Y COMO ME INSCRIBO?

La inversión que debes hacer para optimizar tu rendimiento profesional y obtener ventajas competitivas en tu entorno de trabajo, será en este caso de **\$3300** (pesos tres mil trescientos) **finales**.

Para inscribirte deberás abonar un adelanto de **\$500** (quinientos) en concepto de reserva (este valor actúa de INSCRIPCIÓN y se descontará luego del arancel).

A continuación encontrarás un link donde hay un formulario que debes completar con tus datos, luego debes enviarnos tu nombre completo, número de documento y comprobante de pago de la inscripción al siguiente mail: capacitacion@frbb.utn.edu.ar

<http://www.ceut.frbb.utn.edu.ar/altaweb/pages/inscripciones.php>

¿CÓMO PUEDO PAGARLO?

Queremos facilitar tu participación en esta actividad, porque sabemos que invirtiendo tiempo y dinero para mantenerte actualizado podrás mejorar tu desempeño, tus oportunidades, y en consecuencia tu calidad de vida; por ello te ofrecemos varias alternativas para que selecciones la más apropiada para vos.

Las siguientes alternativas podrás utilizarlas tanto para el monto de INSCRIPCIÓN, como para el ARANCEL.

Alternativas de Pago:

- 1- Tarjeta de Débito*
- 2- Tarjeta de Crédito (hasta en 24 cuotas)*
- 3- Cheques (en cuotas a 30, 60 y 90 días sin interés)*

4- Transferencia o Depósito bancario.**

5- Efectivo **únicamente** en 11 de abril 461 – Tesorería de lunes a viernes de 10:30 a 19:30 hs

***En CEUT UTN Montevideo 340 – Atención de lunes a viernes de 8 a 20 horas**

****Enviando comprobante de pago por correo electrónico a capacitacion@frbb.utn.edu.ar**

IMPORTANTE: al momento de inscribirte, **SÓLO** debes abonar el valor de **INSCRIPCIÓN**, y aguardar al **CIERRE DE INSCRIPCIONES**. Nosotros nos comunicaremos con vos para confirmarte la actividad y a partir de ese momento podrás realizar el pago del **ARANCEL**.

¿QUÉ DESCUENTOS HAY DISPONIBLES?

Condición	Descuento	¿Qué debo presentar para aplicar?
Empresas (en grupo de 5 inscriptos)	Se bonifica 1 cupo	Nómina del personal que tomará la capacitación y Orden de Compra asociada
Promoción por inscripción anticipada	10%	Abonando inscripción antes del 26/10/18 (Solicitar comprobante al momento de inscripción)
Docente Universidad Tecnológica Nacional	10%	Confirmación de condición por mail por parte de Departamento Académico
Graduado Universidad Tecnológica Nacional	15%	Copia de Título o confirmación por mail del Departamento de Graduados
Alumnos UTN o UNS	20%	Certificado de Alumno Regular
Descuentos no acumulables (Docente/Graduado/Alumno para contratación particular)		

¿QUÉ INCLUYE EL ARANCEL?

La inversión que hagas en esta capacitación incluye servicio de Coffee Break (a cargo de *PAUSE Coffee Break Service*), Certificado de Asistencia o Aprobación según corresponda, y material de apoyo en formato digital que te enviaremos luego del cierre de inscripciones por mail, dentro de las 24 horas hábiles de efectuado el pago correspondiente.

Así mismo, al finalizar el curso, pondremos a tu disposición una encuesta online para que nos comentes tu experiencia y puedas participar del sorteo de **IMPORTANTES PREMIOS!!**

NOTA: la confección y firma de los certificados del curso, tiene una demora aproximada de 10 días hábiles de finalizada la actividad. El Departamento de Capacitación dará aviso por mail sobre la disponibilidad de los mismos, para su retiro en mostrador.

¿CUÁNTO TIEMPO TENGO PARA REALIZAR EL PAGO DEL ARANCEL?

Una vez que nos comuniquemos con vos para confirmarte la actividad, tendrás aproximadamente **1 semana** para realizar el pago, independientemente de la modalidad que hayas elegido. La fecha límite de pago corresponde al día de inicio del curso, inclusive.

Consejos útiles

“No dejes para mañana lo que podés hacer hoy”--- tomate el tiempo para asegurar tu lugar en el curso, el cupo es limitado.

Si llegó el día de inicio del curso y no abonaste el arancel, hace lo posible por llegar un rato antes ese día para completar la gestión.

Si aún el día de inicio del curso no pudiste llegar antes para completar la gestión, *no te detengas!! Vas a llegar tarde al curso!!...* cuando te den un rato para el coffee podés aprovechar para hacerlo, inicias el trámite y al finalizar la jornada retiras la Factura.

Tiempo estimado de atención en mostrador para cobro y facturación: entre 15 y 30 minutos.

Departamento Académico
Asociado



Proveedor
Coffee break



pause.coffeebreakservice@gmail.com

CONSULTAS E INSCRIPCIONES

extension@frbb.utn.edu.ar

capacitacion@frbb.utn.edu.ar

0291- 4523099 / 4557109

Montevideo 340 - Bahía Blanca

Bs. As.-Argentina

www.ceut.frbb.utn.edu.ar

www.frbb.utn.edu.ar

 Secretaría de Cultura y Extensión
Universitaria UTN FRBB