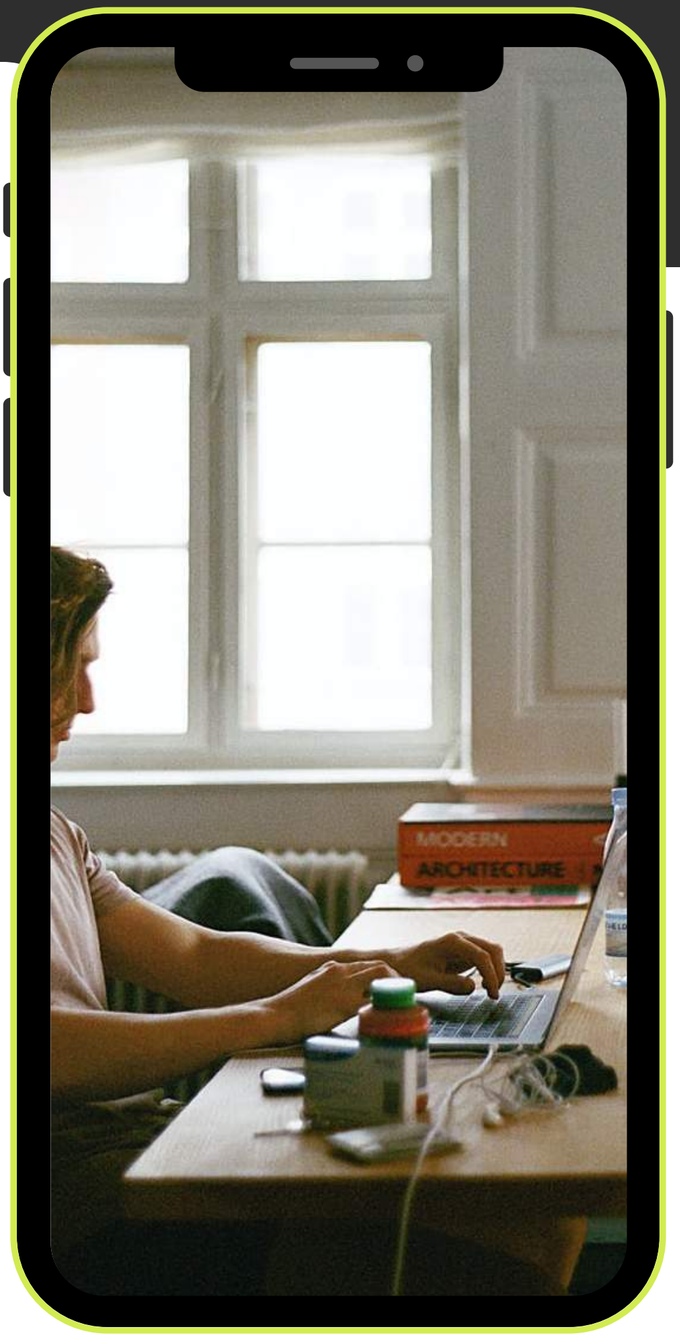
Academia bakertilly

Now, for tomorrow

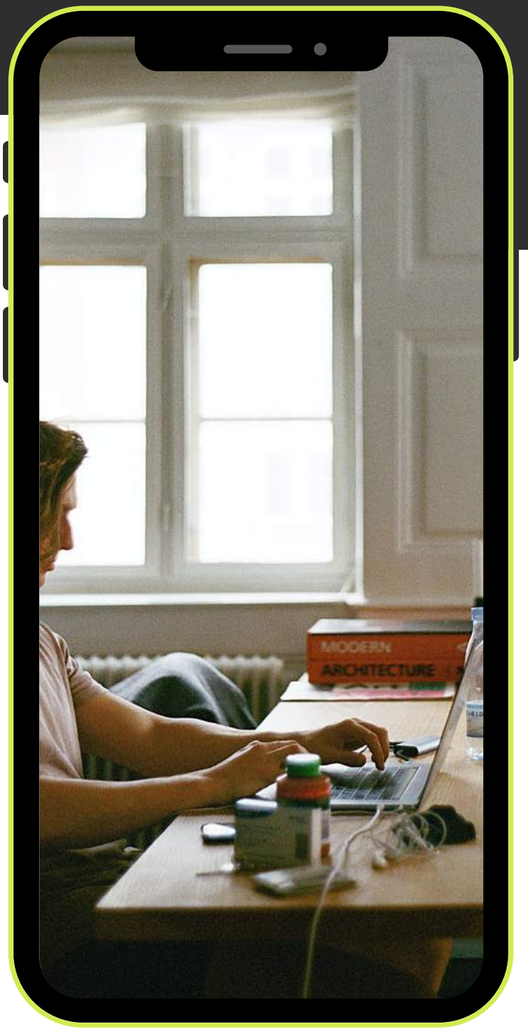
Habilidades necesarias para tu crecimiento profesional



WWW.BAKERTILLY.COM.AR

Academia bakertilly

Now, for tomorrow



→ Especialista en
Management Disruptivo

Gestión de la desmotivación

Negociación Asimetrica

Liderazgo innovador y nuevas habilidades de gestión

Nosotros

Baker Tilly es una firma independiente de contadores y consultores de empresas en permanente desarrollo.

Creemos en el crecimiento. Trabajamos hoy para marcar la diferencia mañana.

WWW.BAKERTILLY.COM.AR

Academia Baker Tilly

Los desafíos internos y externos a los que nos enfrentamos como organizaciones, requieren invertir en conocimiento, habilidades y tecnología para el desarrollo de nuestros profesionales.
Nuestros programa de formación son desarrollados bajo criterios propios altamente efectivos.

Now,
for tomorrow

¡Quedarse quieto no es opción!

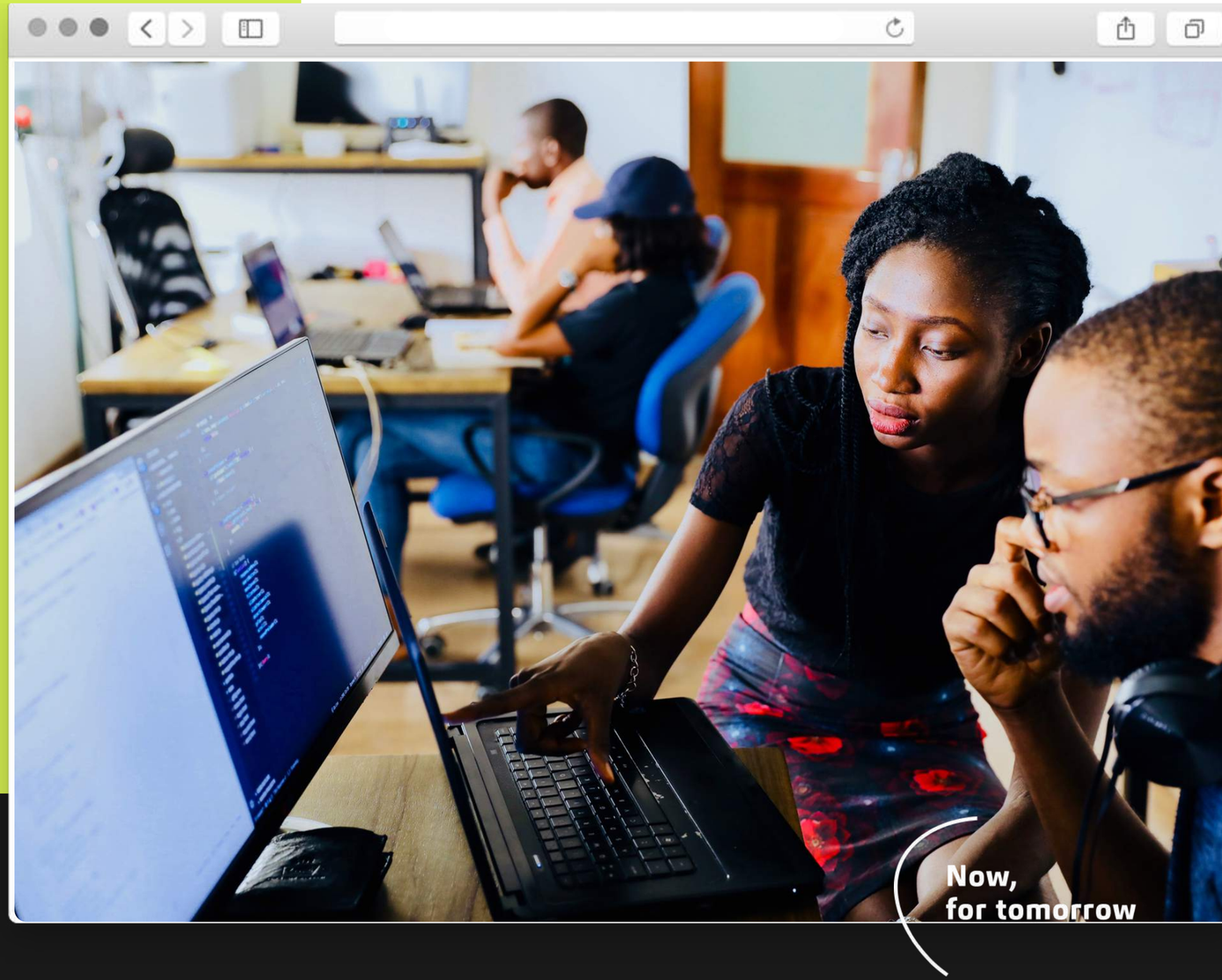
- Formación continua
- Programas de especialización
- Clases en vivo
- 36hs de capacitación
- 2hs semanales

WWW.BAKERTILLY.COM.AR

Desarrollo Profesional

¡Innovación de principio a fin!

Interactúa, comparte y aprende junto a otros profesionales de diferentes países y disciplinas.



¿Por dónde empezar?

GESTIÓN DE LA DESMOTIVACIÓN

NEGOCIACIÓN ASIMÉTRICA

LIDERAZGO INNOVADOR Y NUEVAS HABILIDADES DE GESTIÓN

bakertilly

Destinatarios

¿A quién esta dirigido?

Ejecutivos, Gerentes, Profesionales, Empresarios y para aquellos dedicados al cambio organizacional.

Gestión de la desmotivación

Este programa está dirigido para comprender los estilos y prácticas conscientes e inocentes que generan en los colaboradores, falta o ausencia de motivación, incluso en climas laborales saludables y ambientes cómodos de trabajo.

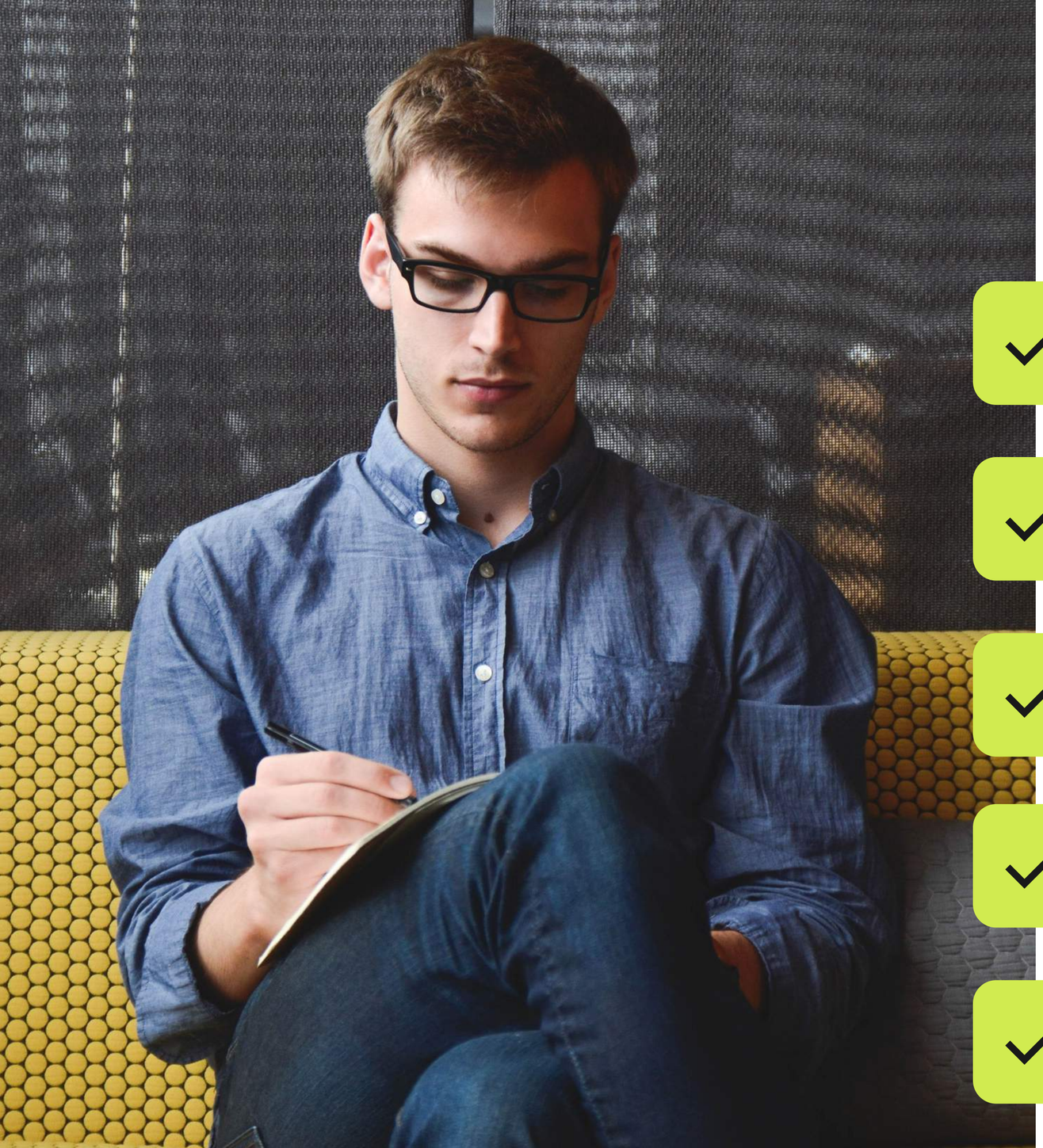
Now, for tomorrow

Aprenderás

Programa

El alcance de este programa está diseñado para identificar y comprender los comportamientos y mecanismos de relación, producto de la coordinación, que afectan directa e indirectamente a la motivación de los colaboradores. Se analizarán también, formas motivacionales que carecen de sentido práctico y elevan costos innecesarios.

- 1: Introducción General al programa.
- 2: Un repaso rápido por la motivación, para ponernos de acuerdo.
- 3: El ejercicio de la motivación está sobrevaluado: la caja dela satisfacción siempre estará vacía.
- 4: De la motivación a la desmotivación: el ejercicio más practicado
- 5: Cómo convertir el talento en frustración.
- 6: Siete formas comunes de desmotivación (que se utilizan, se observan y se silencian).
- 7: Los factores que provocan desmotivación.
- 8: La asincronicidad de la motivación: no siempre coinciden la voluntad, el conocimiento y la confianza.
- 9: La (des)motivación entre los coetáneos, los contemporáneos.
- 10: Cómo potenciar la desmotivación.
- 11: El gran truco permitido para desmotivar. El modelo PAR ®



Objetivos

- Comprender la esencia de la motivación y con ello, sus alcances limitados.
- Identificar los procesos circulares de la motivación, sus tiempos y sus movimientos.
- Analizar el mapa que provoca la decadencia de la motivación.
- Recorrer las siete formas más comunes de la desmotivación.
- Reconvertir la desmotivación en motivación.

Negociación Asimetrica

Este programa está dirigido para comprender que la negociación en innovación tiene características propias, mezcladas con un péndulo de poder oscilante y acuerdos que una y otra vez se modifican. La implementación inteligente de una negociación en gestión de innovación, está en pensar fuera del método.

Aprenderás

Programa

El alcance de este programa está diseñado para profundizar los campos especulativos de la negociación en contextos de presión, stress y conflictos. Las distancias psicológicas de los negociadores deben ser superadas en un desequilibrio inicial nunca armónico, entre los resultados esperados y los compromisos asumidos.

- 1: Introducción general al programa.
- 2: Entendamos que la negociación es un proceso más amplio que la metodología.
- 3: El criterio de las 3C ® en negociación.
- 4: El Win-Win no es el resultado de una negociación: es el inicio de un proceso complejo.
- 5: El acuerdo, el compromiso y los conflictos, son los principios de una negociación inteligente.
- 6: La manipulación siempre está en el proceso de negociación. Sus formas no siempre son tan visibles.
- 7: El péndulo de poder, varía en cada acuerdo.
- 8: Las inocencias en la negociación.
- 9: Los acuerdos como factor de conflicto en la negociación.
- 10: La simulación es un juego esperado en la negociación.
- 11: Los insultos en la negociación, son tan sutiles que hieren en silencio..

Now, for tomorrow

Objetivos

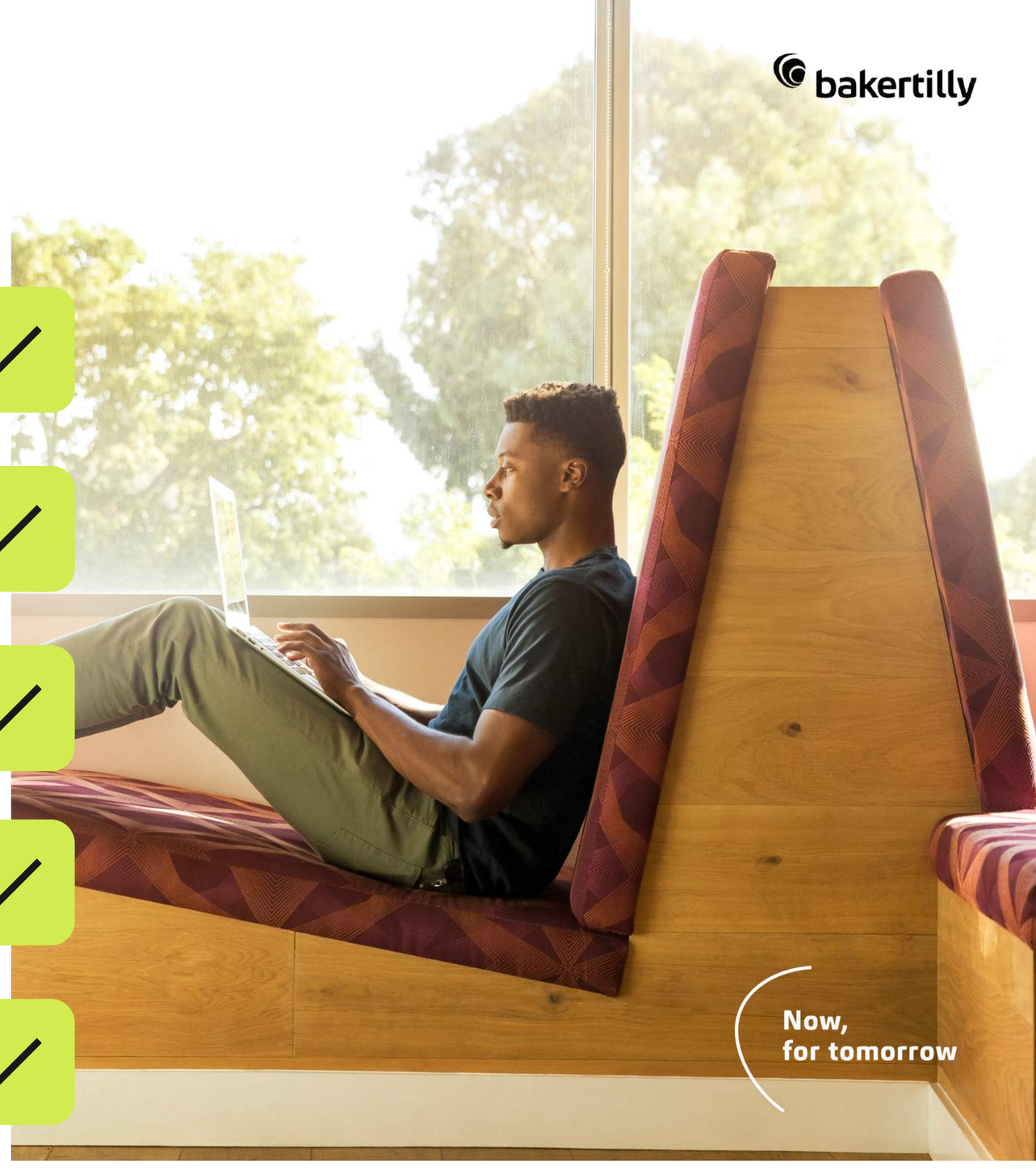
Comprender que la negociación es mucho más que un método.

Pensar en los resultados de una negociación, puede ser el primer principio para perderla.

Repensar los conceptos de acuerdo, compromiso y conflicto.

Aceptar que la manipulación es parte del proceso de negociación.

La simulación es un comportamiento que se encuentre entre la confianza y la mesura.



Liderazgo innovador y nuevas habilidades de gestión

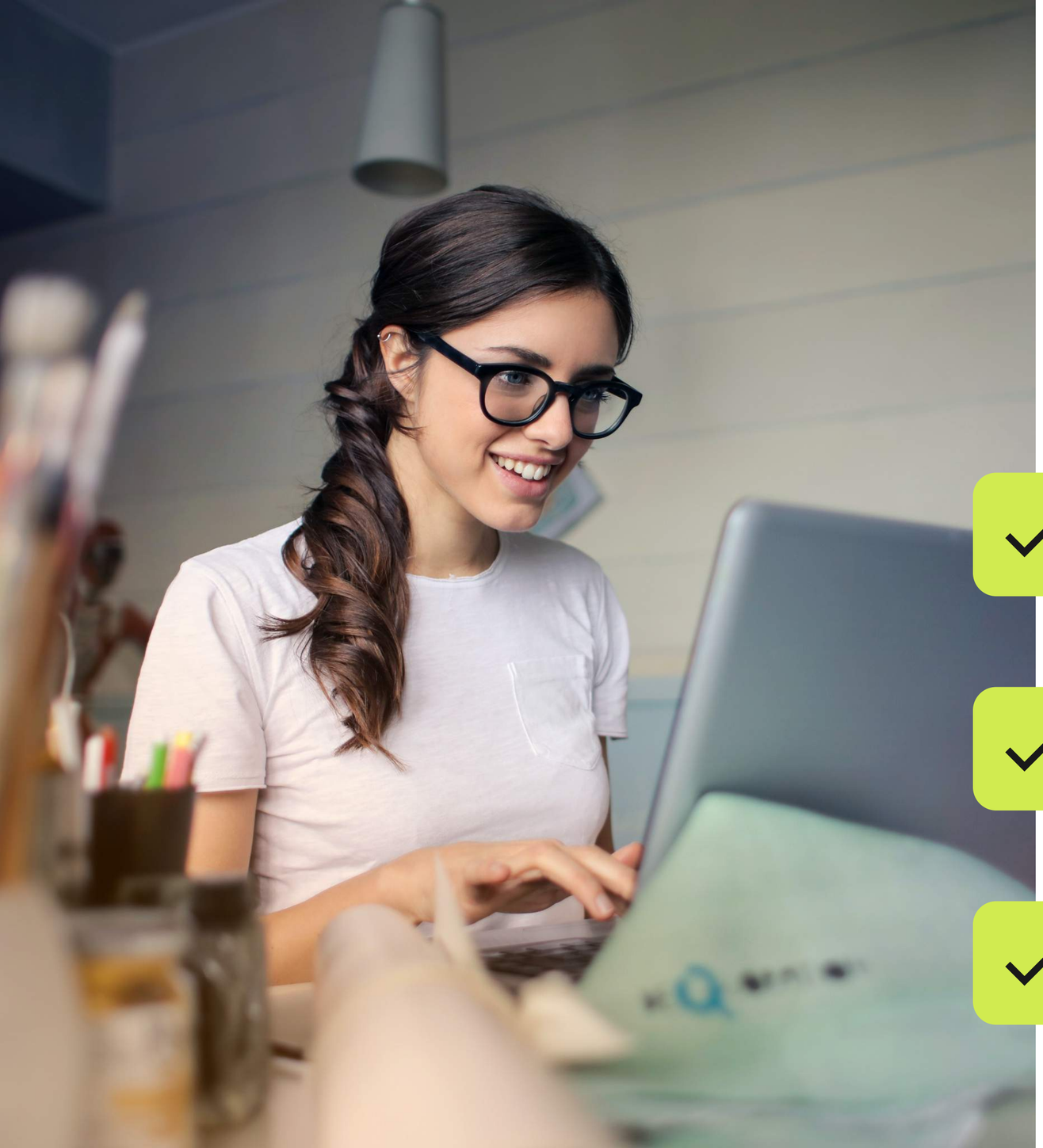
Este programa está dirigido para comprender el impacto de la revolución digital en los negocios, organizaciones y principalmente, en sus colaboradores. Para ello, los estilos de gestión y coordinación, son dos ejes que debe su tradición y obviedad, ser cuestionada.

Aprenderás

Programa

El alcance de este programa está diseñado para aprender sobre la complejidad que las innovaciones tecnológicas han multiplicado su participación e impacto en la vida de los colaboradores, acelerando una transformación conceptual y lingüística, que obsolece las ideas más recientes.

- 1: Introducción general al programa
- 2: Aprender del futuro, que es nuestro presente.
- 3: Gestionar la incertidumbre. Una ficción que Talento Humano debe gestionar.
- 4: El desafío de repensar lo pensado.
- 5: Nuevo mindset, nuevas estructuras organizacionales.
- 6: Habilidades diferentes, Gestión tradicional.
- 7: Transformación de negocios.
- 8: La inconformidad positiva, innovación continua



Objetivos

- Aprender a dimensionar y gestionar los cambios desde una perspectiva apalancada en las fortalezas personales y organizacionales.
- Aprender a liderar proyectos de Recursos Humanos con conocimientos y metas específicas, contribuyendo así, a proyectos de otras especialidades.
- Lograr transitar del pensamiento lateral a un pensamiento holístico. Desarrollar la sensibilidad para detectar las advertencias de bloqueos a la innovación y al cambio.

Participando en los tres módulos:

GESTIÓN DE LA DESMOTIVACIÓN

NEGOCIACIÓN ASIMÉTRICA

LIDERAZGO INNOVADOR Y NUEVAS HABILIDADES DE GESTIÓN

Especialista en

Management Disruptivo

75% Asistencia obligatoria del total de horas

WWW.BAKERTILLY.COM.AR

Registrate

Gestión de la desmotivación

Duración: 12hs
Frecuencia: 2hs por semana
Inicio: 19/04/2021 – Fin: 24/05/2021
Horario: 20hs a 22hs*
Costo: u$d 260**

Negociación Asimétrica

Duración: 12hs
Frecuencia: 2hs por semana
Inicio: 07/06/2021 – Fin: 19/07/2021
Horario: 20hs a 22hs*
Costo: u$d 260**

Liderazgo innovador y nuevas habilidades de gestión

Duración: 12hs
Frecuencia: 2hs por semana
Inicio: 02/08/2021 – Fin: 13/08/2021
Horario: 20hs a 22hs*
Costo: u$d 260**

Inscripciones

→ **Número de Whatsapp**
+54 9 11 2551-3834

→ **Email**
info@bakertilly.com.ar

→ **Website**
www.bakertilly.com.ar

Especialista en Management Disruptivo

Duración: 36hs
Frecuencia: 2hs por semana
Inicio: 12/04/2021 – Fin: 13/08/2021
Horario: 20hs a 22hs
Costo: u$d 540*

*EST - Verifique su horario local
**Incluye material de apoyo y las grabaciones de las sesiones por 6 meses.

DIRECTOR DEL PROGRAMA

Walter F. Torre

Walter es speaker, consultor, escritor y educador en innovación y gestión de conflictos organizacionales. Es fundador de IBKIN (International Bureau of Knowledge and Innovation), la red de innovación más grande de LATAM, expandida en trece países.

Consultas

Número de Whatsapp
+54 9 11 2551-3834

Email
info@bakertilly.com.ar

Website
www.bakertilly.com.ar

bakertilly
Now, for tomorrow