

ESTILOS PERSONALES Y NEGOCIACIÓN

Los comportamientos, en general y en particular y la forma en que las personas enfrentan un proceso de Negociación está influenciada por varios factores, que podemos sintetizar en dos grandes grupos:

1. Competencias: lo que las personas hacen en función de su experiencia,.
2. Creencias y valores: lo que las personas hacen en función de su estructura psicológica y su cultura.

Distinguir e identificar entre aquellos comportamientos motorizados por el área de Competencias de aquellos motorizados por la estructura de personalidad, creencias y valores, resulta fundamental a la hora de poder establecer si mis acciones están alineadas al objetivo de la Negociación y a las características personales de mi interlocutor.

Dr. Daniel Pinto

- Doctor en Administración (UCA)
- Licenciado en Administración Pública (UCA).
- Egresado de los siguientes Programas: Posgrado en Negociación (UCA), Posgrado en Conducción Recursos Humanos (UCA).
- Profesor de Negociación y Gestión del Conflicto en UMSA, en UADE Business School, en UNSTA y en ESEADE
- Ex Director del Programa de Posgrado en Negociación de la Universidad Católica Argentina y de los Programas de Posgrado en Negociación de la Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino (Tucumán) y en la Universidad FASTA - UCIP (Mar del Plata)



09 de
agosto
18.00 hs

Modalidad
online

