



SEMINARIO

TOMA DE

DECISIONES

17 y 18 ENERO



¿CÓMO LO LOGRAMOS?

David Kolb propone un ciclo de aprendizaje que reta nuestra manera tradicional de aprender, la cual establece que primero se sienta el fundamento teórico para pasar luego a la aplicación. Creemos que dicho modelo de aprendizaje debe ser cuestionado y proponemos partir de una experiencia de aprendizaje que sea capaz de generarnos cuestionamientos y reflexión para preparar el camino entonces al fundamento teórico y luego construir evidencias de cambio que muestren el aprendizaje. Es decir, no aprender de la teoría a la práctica, sino al contrario. Es de esta idea que nuestra meta (y casi obsesión) es generar experiencias inolvidables de aprendizaje.



PROCESO DE APRENDIZAJE



Concebimos el aprendizaje como la modificación de la conducta, lo cual implica la internalización y apropiación del conocimiento. El aprendizaje no se “da” simplemente con la transferencia del conocimiento, para que el aprendizaje pueda existir debe enfocarse en la siguiente triada:

-Saber (Cognoscitiva)	-Hacer (Procedimental)	-Ser (Actitudinal)
-----------------------	------------------------	--------------------

Nonaka y Takeuchi (1995) establecen que el conocimiento debe pasar de lo tácito (subjetivo, de la experiencia) a lo explícito (racional, tangible) y luego, en un proceso de socialización, pasar a un proceso de internalización en donde el conocimiento vuelve a ser tácito para las personas. Esta es la espiral de la creación del conocimiento organizacional que buscamos desarrollar en nuestro programa.



TOMA DE DECISIONES

Todos somos tomadores de decisiones, se convierte el rol personal del día a día una circunstancia que tarde o temprano nos veremos involucrados por una serie de acontecimientos que nos involucrará a tomar decisiones grandes y pequeñas.

Tomar la decisión correcta cada vez es la ambición de quienes se ven involucrados en hacerlo y requiere contar con un profundo conocimiento, y una amplia experiencia en el tema. Las decisión es un juicio o selección entre dos o más alternativas, que ocurre en numerosas y diversas situaciones de la vida (y por supuesto, en la gerencia).

COMPETENCIAS A DESARROLLAR

El líder está siempre en la encrucijada de la decisión. Se brindarán herramientas útiles para potencializar esta y garantizar ésta competencia.

OBJETIVO

Fortalecer en los participantes, las habilidades de liderazgo efectivo, con el fin de lograr los objetivos personales, relacionales y organizacionales; requeridos en la gestión eficaz de un líder.



SEMINARIO

TOMA DE DECISIONES

Contenido del seminario / 12 horas

CONTENIDO

- Competencias necesarias para la toma de decisiones.
- Las 4 características de las decisiones gerenciales.
- Estableciendo indicadores de medición para la toma de decisiones.
- El factor financiero, cómo se construye el indicador financiero.
- El factor humano - cómo se construye el indicador humano.
- La administración y gestión de la toma de decisiones.
- Las fases clave para la toma de decisiones.
- 4 condiciones que se deben dar para tomar decisiones.
- Desarrollo de escenarios y/o alternativas.
- Gestión de la información y análisis.
- 7 casos prácticos y recomendaciones para la toma de decisiones.



LIC. JAVIER SALAZAR.
Consultor Senior de Grupo Buró

EXPERIENCIA ACADÉMICA

- Post-Grado en Re-Ingeniería y Tecnologías de Aseguramiento, Universidad Francisco Marroquín.
- Bachelor of Science in Business Administration with Minor in Business Computer Information Systems, John Brown University, USA.

EXPERIENCIA LABORAL

- Ejecutivo de Cuentas en la agencia de publicidad Leo Burnett, entre sus clientes estuvieron Procter & Gamble, Goodyear y Bimbo, entre otros.
- Mas de 10 años de experiencia en Colgate Palmolive desempeñando diversos puestos Ejecutivos y Gerenciales.
- Gerente General de Nissan, Guatemala.
- Gerente General de Wach'alal TBWA, Guatemala.

En los últimos años se ha dedicado a liderar estrategias de mercadeo, siendo Asesor y Consultor en las áreas de investigación de mercados, publicidad, mercadeo inteligente, presupuestos, estrategias de precio, planeación de promoción y medios, ventas, servicio al cliente, comercio electrónico y logística. Ha dictado conferencias y seminarios sobre temas de Creatividad e Innovación, Comunicación Asertiva, Marketing estratégico, Construcción de Marcas, Liderazgo y Ventas, entre otros, para empresas como: Malher, Radio Corporación Nacional (RCN), Seguros G&T, Inversiones Centroamericanas, Industrias ODI, Grupo Medikal, Bantrab, Capillas Señoriales, Superintendencia de Bancos, Naturaceites, MAQXSA, Banco CHN, Bayer, Nestlé, Grupo Hame, Grupo Pit, Henkel, entre muchos otros.

Actualmente está desarrollando la marca fijese.org y es Consultor Senior de Grupo Buró.

También se desempeña como catedrático a nivel de Maestría en la Universidad San Pablo, en la universidad Atlantic International University e invitado en la Escuela de Negocios de la Universidad Francisco Marroquín.

INICIA TU TRANSFORMACIÓN AHORA

FECHA DE INICIO
17 y 18 ENERO

Inversión
Q. 1,450.00
(IVA Incluido)

PLAN DE APRENDIZAJE

Hotel Camino Real
5:30 PM a 9:30 PM

INCLUYE:

- Diploma de participación
- Coffee Break
- Tarifa especial de parqueo
- Acceso digital a material de apoyo

VÍA TELEFÓNICA

Asesoras de capacitación
Grupo Buró

Melany Hernández
mhernandez@buroac.com

Katerin Cabrera
kcabrera@buroac.com

PBX: (502) 2310-7700

VÍA ON-LINE

Pago a través de nuestra
plataforma

Tarjeta de Crédito/ Débito



DEPOSITO MONETARIO

En los bancos

Banco Industrial 159-000790-6 Grupo Buro Sociedad Anónima
Banco Industrial 002-005433-8 Buro AC
Banco Promerica 12431050034613
Banco de America Central, S.A. (BAC) 90-167919-1
Banrural 3445429684 Grupo Buro Aprendizaje Corporativo y Capacitaciones, S.A.
Banco G&T Continental 78-0002661-7 Grupo Buro Aprendizaje Corporativo



grupo
Buroó[®]
APRENDIZAJE CORPORATIVO



Oficinas centrales
Ciudad de Guatemala
Tel: +(502) 2310-7700
18 Calle Boulevard Los Próceros 24-69
Zona 10, Empresarial Zona Pradera, Torre 2,
Tercer Nivel, Oficina 301, 302 y 303
www.aprendizajecorporativo.com