

PROGRAMA AVANZADO – 16 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Estrategia

OBJETIVOS

- » Fomentar la colaboración entre los participantes como equipo directivo de la empresa X, generando un plan de acción conjunto (iniciativas colaborativas), compromisos como equipo y un plan de acción personal.

PROGRAMA - FASES

- » Dinámica Hipermercado: X-Y.
- » La inteligencia colaborativa.
- » Diferentes niveles de análisis para la colaboración.
- » Conflictos.
- » En busca de la inteligencia colaborativa: Gestión del Cambio.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Dirigido a cualquier persona que trabaje en una empresa para sensibilizarle de la importancia estratégica que tiene “vender” la empresa en su entorno profesional y personal.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*