

PROGRAMA DE HABILIDADES DIRECTIVAS

Guía del participante

2012



<u>INDICE</u>	<u>PÁGINA</u>
Carta de Bienvenida	3
Información complementaria	4
Recomendaciones para aprovechar mejor el programa	5
Presentación de los docentes	6
E-mail de los docentes	24
Presentación del programa	25
Contenidos del programa	26
Bibliografía recomendada	31
Instructivo de la comunidad virtual	38
Presentación de ADEN	45

Este programa otorga créditos para el MBA a todos aquellos alumnos que empiecen a acumular créditos a partir del 1/1/2012 en la medida que superen el examen de admisión al MBA al momento de su inscripción

CARTA DE BIENVENIDA



Estimado amigo:

Es un verdadero gusto darte la bienvenida al Programa de Habilidades Directivas.

Mi nombre es Roberto Rabouin, soy el Director del programa y espero que muy pronto sea simplemente Roberto, un amigo y tutor a distancia, para ayudarte y también, como corresponde, para presionarte un poco.

Me siento especialmente satisfecho que estés en el PHD para capacitarte y actualizarte y, para tu tranquilidad, somos totalmente conscientes de la responsabilidad que asumimos, tu tiempo y tus expectativas deben ser honrados.

Me gustaría que pudiéramos establecer una relación directa y personal, saber que puedes contar conmigo y que yo puedo contar contigo. Sí, tengo bastante que pedirte: participación, mucha y permanente, en las clases, en la comunidad virtual, en los grupos de trabajo. También tengo que pedirte esfuerzo, el PHD tendrá un mayor valor marginal para ti en la medida que leas el material antes de las clases, trabajes los casos y, luego de terminado cada módulo, reveas los conceptos más importantes para tu actuación profesional.

Quiero que sientas que mi e-mail (rrabouin@aden.org) es tu e-mail, que me escribas para contarme tanto lo que te haya gustado, como para hacerme las críticas que nos ayudarán a mejorar.

Afortunadamente, tengo clases a mi cargo, por lo que podremos conocernos personalmente, mientras tanto espero que avancemos en nuestra relación epistolar. El desafío de aprender esta frente a nosotros, gracias por haberlo aceptado, y recuerda: "El camino es tan ligero, como la alegría con que lo transitamos."

Roberto Rabouin

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE MATERIALES

Los materiales y demás elementos del programa los encontrarás distribuidos de la siguiente manera:

<http://www.aden.org/tutoriales/instructivo-comunidad.pdf>



- 1 Guía del Participante por programa (Caso Integrador, Reglamento de Evaluación, contenidos del programa, Bibliografía, etc)
- Manual del participante (1 x Módulo)
- Ejercicios de transferencia
- Plan de Acción
- Mapa conceptual



- Reglamento de Evaluación
- Casos/Ejercicios de cada módulo
- PENDRIVE: Presentación del docente
- Plan de Acción
- Mapa Conceptual

<http://operaciones.aden.org/doc/comunidadvirtual.zip>



Los exámenes estarán disponible online por el término de 24 hs, en días fijos. Se podrá acceder al instructivo en el link correspondiente.

“ADEN trabaja con CONCIENCIA AMBIENTAL”

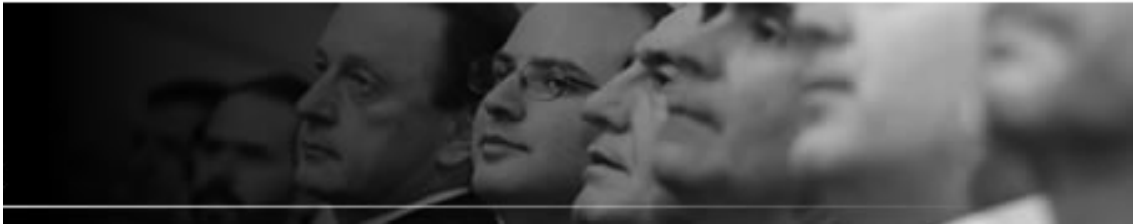
Por ello, optimiza las impresiones en la reproducción de materiales,
contribuyendo al cuidado ecológico.

RECOMENDACIONES PARA APROVECHAR MEJOR EL PROGRAMA

Conseguir un aprendizaje significativo requiere de una interacción fructífera entre el faculty y el participante. Es por eso que el programa provee instancias de reflexión, de análisis y de aprendizaje en equipo, fomentando las relaciones interpersonales desde el primer momento.

Para obtener de él el máximo sugerimos:

-  *Tu participación hace la diferencia. Interactúa con tus compañeros, opina, pregunta, participa.*
-  *Los teléfonos celulares interrumpen y molestan a los demás y no te permiten estar plenamente presente en el aula. Por favor, apágalo.*
-  *El Programa ha sido diseñado para maximizar el aprovechamiento del tiempo. Por favor, llega puntual y permanece en el aula durante todo el bloque.*
-  *Recuerda que la situación misma del aula es un trabajo en equipo. ¿Cómo podrías contribuir en cada momento para que sea eficaz?*
-  *Los contenidos que el profesor explica están TODOS en el Manual del Participante. Sin embargo, la riqueza del grupo, sus preguntas, lo ocurrido en cada ejercicio y dinámica, proporcionan material "en vivo" que puedes incorporar a tu material. Toma tus notas y también disfruta de la experiencia en el aula.*
-  *Pregunta todas tus dudas, opina. Si te interesa algo en particular que no es específico del tema, el profesor estará a tu disposición durante los descansos.*



PRESENTACIÓN DE LOS PROFESORES

A continuación se presenta el Faculty completo del
Programa de Habilidades Directivas

ROBERTO RABOUIN
DIRECTOR DEL PROGRAMA



Doctorando en Dirección de Empresas (Universidad de Jaén, España)
Master en Administración y Marketing Estratégico (UCES, Argentina).
Executive MBA, con orientación en Gestión de Personas (Universidad Francisco de Vitoria, España) Especialista en Docencia Universitaria (U.N.C, Argentina).
Human Resource Management (University of Cambridge, Inglaterra). Management Global (University of San Francisco, Estados Unidos). Posgraduado en Informática Estratégica (Univ. de Belgrano, Argentina). Programa Internacional de Desarrollo Gerencial (Univ. Adolfo Ibáñez, Chile). Programa de Negociación (Univ. de Belgrano, Argentina). Programa de Formación de Ejecutivos de Marketing (Dracma, Arg.). Programa de Dimensiones Estratégicas del Control de Gestión (Univ. Adolfo Ibáñez, Chile). Licenciado en Administración Pública y Ciencias Políticas (U.N.C., Argentina). Miembro de la Association for Coaching International.

Ex-Gerente de Organización y Sistemas, Ex-Gerente de Informática y Planeamiento, Ex Sub-Gerente General de Administración y Ex-Gerente General del BANCO MENDOZA. Ex-Presidente de INFO NOVA Consulting. Ex-Presidente de JOINT CONSULTING GROUP. Ex-Director Ejecutivo de DRACMA MANAGEMENT CONSULTING.

Tiene una extensa experiencia como consultor internacional: Asesor del Proyecto Informático del Poder Judicial de Mendoza. Consultor externo de la Unidad de Promoción Empresarial del Ministerio de Economía de Mendoza. Consultor Experto del Consejo Federal de Inversiones, trabajando como Consultor de, entre otras empresas, Azucarera Nacional de Panamá, UNISYS, TAC, Transportes Automotores Cuyo, Banco San Juan, Assets Trust, Grupo Crisa, Wilmar, Tarjeta Nevada, Expreso Luján.

Ha dictado cursos In Company en: CABLE ONDA, INVERSIONES BAHÍA, SEMUSA, ACP, ASSETS TRUST, REPSOL YPF, BANCO SANTA CRUZ, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, MOVISTAR – TELEFÓNICA, BANCO GALICIA, PRIDE INTERNACIONAL, SKANSKA, ECOGAS, DISCO, BANCO SAN JUAN, HSBC, IFSA, OSM, ACEROS CUYANOS, KIMBERLY CLARK, GRUPO NACIÓN, UNION FENOSA, INDUSTRIAS LICORERAS, BANCO PICHINCHA, PETROBRAS, CARREFOUR, HOTEL RADISSON, GRUPO MOTTA, LAFARGE, INTERNACIONAL DE SEGUROS, SAB-MILLER

En ADEN es Vicepresidente Académico, Director del Programa de Habilidades Directivas

Co-autor de los libros "El management ante el desafío de la turbulencia" y "La Revolución del Valor". "Habilidades Directivas para un nuevo management". Autor del libro "El Sentido del Liderazgo". Editorial Pearson- Prentice Hall.

GUSTAVO ÁLVAREZ



Profesor de Arte- Especialidad TEATRO I.F.D. Federic Chopin (Argentina) – Facilitador Nacional e Internacional en Diversos Programas de Capacitación.

Especialista en Programas Outdoors a nivel internacional.

Docente Universitario, ha sido Capacitador de la empresa ING Insurance (Argentina), Socio Gerente de la empresa PRISMA SRL dedicada a la Creatividad impresa, Jefe de Ventas de Konex S.A. representante de Canon para Argentina,

Ha dictado cursos in company en: CENCOSUD (Disco, Jumbo, Vea) en Sucursales de Capital Federal, San Luis, Rosario, San Juan, Mendoza y Neuquén. HIDISA HINISA (Argentina), TRIUNFO SEGUROS, MASTER CONSULTORA, FALABELLA, BARRICK Minera, Fundación GRAMEEN, Editorial Millenium, Bodegas FAMILIA ZUCCARDI, MOVISTAR (Panamá) BANCO GALICIA, SEGAR S.A. (Rio Negro), Tarjetas Cuyana (NEVADA), Bodegas CHANDON, Bodegas NORTON, FALFER S.A. Fundación PYMET, Pinturas WALL, entre otras.

PAULO BALDESSARI



Coach Profesional Certificado - Técnico en liderazgo y Diseño Ontológico (Instituto de Capacitación Profesional ICP). Publicitario (ESP y Artes Visuales). Técnico Superior en Comercialización – (ISEAN). Es asesor de empresas y especialista en trabajos de Management Liderazgo y Coaching Organizacional.

Ha dictado cursos In Company en: BANCO SANTANDER (Argentina), BANCO NACIONAL DE BOLIVIA (BOLIVIA), ORIGENES AFJP (Argentina), TARJETA NARANJA (Argentina), AGUAS DE CORRIENTES S.A. (Argentina), BODEGAS NORTON (Argentina), ING Group (Latinoamérica), MINISTERIO DE SALUD DE MISIONES (Argentina), EMI MUSIC (Argentina), TELEFÓNICA (Guatemala), PRIDE INTERNACIONAL (Argentina), GRUPO OSDE (Argentina), entre otras.

Se desempeño profesionalmente en Áreas de Marketing y Publicidad en empresas multinacionales como Telecom Stet France Telecom – América Movil Claro – Corporación Multimédios América – Philips, entre otras.

Es docente titular de la carrera oficial de Coaching (ICP Intitulo de Capacitación Profesional-Arg.)

En ADEN es docente internacional.

GRACIELA BOCCHI



MBA en Dirección de Empresas, en curso. Licenciada en Educación y Especialista en Análisis Organizacional. Especialista en Presentaciones efectivas y comunicaciones en público.

Directora del Área In Company de ADEN Business School. Ex Directora de Proyectos Académicos. Leader Project de Desarrollo de Universidades Corporativas. Responsable de diseño e implementación de nuevos proyectos y propuestas educativas para el área de la empresa.

Responsable de coaching de profesionales para el desempeño como facilitadores de aprendizaje. Consultora en desarrollo de grupos de aprendizaje y equipos de trabajo. Monitoreo de facilitadores. Consultora de organizaciones educativas en relación a desarrollo organizacional e implementación de reformas. Consultora de Directivos en procesos de inserción en la gestión y mejora de estilos de conducción. Autora de herramientas de tecnologías del desempeño. Becaria en España.

Responsable de Diseño e implementación de Proyectos educativos de Educación Formal Nacionales e Internacionales. Ha sido Directora Regional de Capacitación en servicio y Rectora de Instituciones educativas para el área de la empresa.

Profesora Universitaria (Universidad Católica de Córdoba - ICDA- Universidad Nacional de Cuyo)

Ha dictado cursos In Company en SCHNEIDER ELECTRIC, , PETROBRAS (Bolivia), CERVECERÍA NACIONAL DOMINICANA (Dominicana), BANCO LEÓN (Dominicana), GENERAL MOTORS (Ecuador), TELEFONICA (Guatemala) , GRUPO NACION (Costa Rica), ACP (Panamá), MORGAN Y MORGAN (Panamá), LAFAYETTE (Colombia), VIÑAS ARGENTINAS (Argentina), CIUDAD DEL SABER (Panamá) entre otras.

En ADEN es Profesora del Programa de Habilidades Directivas.

Co autora del libro "Habilidades Directivas para un nuevo Management". Editorial Pearson- Prentice Hall.

DANIEL CUCCHI



Master en Dirección de Empresas MBA, EIN (Argentina) – IDEP (Chile). Ingeniero Industrial, Facultad de Ingeniería - Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

Ex-Gerente de RR.HH del Grupo Crédit Agricole (Grupo administrador de los bancos BISEL, SUQUIA y BERSA). Ex-Gerente Desarrollo de RR.HH del Banco BISEL-C.A. Ex-Gerente de Planta de ECO de los ANDES (Empresa productora de Agua Mineral). Gerente de RR.HH. de ECO de los ANDES. Gerente de RR.HH. y Gerente de Producción de QUILMES (Cervecería).

Ha dictado cursos In Company en: INVERSIONES BAHÍA (Panamá), ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA (Ecuador), REPSOL (Ecuador), ECOGAS (Argentina), HIDISA HINISA (Argentina), UNIÓN FENOSA (Guatemala), AES (San Salvador), CABLE & WIRELESS (Panamá), BANCO DEL PAIS (San Pedro Sula), Swissôtel (Quito), GRUPO MELO (Panamá), GAS ORIENTE (Bolivia), BGA (Honduras), CEMEX (Panamá), PRIDE INTERNACIONAL (Argentina), TELEFÓNICA (Panamá, Guatemala, El Salvador, Nicaragua), GRUPO NACIÓN (Costa Rica), CARREFOUR (Colombia), INDUSTRIAS LICORERAS DE GUATEMALA (Guatemala), INDUSTRIAS LA CONSTANCIA SAB Miller (El Salvador), entre otras.

En ADEN es Vicepresidente de Recursos Humanos y Director del Programa de Desarrollo Gerencial.

Ha realizado publicaciones en Revista Alta Dirección y en otros medios especializados. Co autor de los libros: "Administración Lean de Proyectos", "El Management ante el desafío de la turbulencia" y "Habilidades Directivas para un nuevo management", Editorial Pearson-Prentice Hall.

LILIANA GNAZZO



Master en Dirección de Empresas con Orientación en Negocios Internacionales (U. de Lleida.-Esp). Especialización en Técnicas de Negociación-Proyecto (Universidad de Harvard, Cambridge-Massachusetts-USA). Post-grado Cinter XXIII - Curso Interamericano de Comercialización. (CICOM-OEA, Río de Janeiro). Ph.D. Candidate (Univ. de Jaen, España). Licenciada en Comercio Internacional. (Universidad Marcelino Champagnat)

Ex-Directora de Comercio Exterior de Cuyo en el Ministerio de Economía de Mendoza. Gerente de la Cámara de Comercio Exterior de Cuyo. Coordinadora Grupo Gourmet. Programa Sectorial de Desarrollo de las Exportaciones Argentinas y Coordinadora del Grupo Operadores Turismo Receptivo en la Fundación Bank Boston.

Asesora del Banco de Previsión Social-COARSA Trading. Asesoramiento, organización y asistencia a Expocomer- Panamá. Consultora de Comercio Exterior.

Ha dictado cursos In Company en: BARRICK (Argentina), BANCO SANTANDER (Puerto Rico), CERVECERÍA NACIONAL DOMINICANA (Rep. Dominicana), FARCOMED (Ecuador), LA LICORERA (Guatemala), CARREFOUR (Colombia), TELEFÓNICA (Panamá, Guatemala, El Salvador), PRIDE INTERNACIONAL (Argentina), UNION FENOSA (Guatemala), BANCO GALICIA (Argentina), ECOGAS (Argentina), INTEGRAL AGROPECUARIA (Bolivia), ASTRA ZENECA (Puerto Rico), MACHETAZO (Panamá), MINISTERIO DE ECONOMÍA (Guatemala), ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA (Ecuador), BANCO BGA (Honduras), MELO (Panamá), KIMBERLY CLARK (Costa Rica), CABLE & WIRELESS (Panamá), BANCO PICHINCHA (Ecuador), DIARIO LA NACIÓN (Costa Rica), HOLCIM (Costa Rica), GAS ORIENTE (Bolivia), VIÑAS ARGENTINAS (Argentina), BAC (Guatemala), entre otras.

En ADEN es Vicepresidente de Negocios Internacionales.

Co-autora de los Libros: "Gestión de los Negocios Internacionales", "Habilidades Directivas para un nuevo management", "El Management ante el desafío de la turbulencia" y "Consortio de Exportación, Editorial Pearson-Prentice Hall.

LUIS ELASKAR

Máster en Management y Marketing estratégico UCES . Licenciado en Administración de Empresas. (Universidad del Aconcagua). Especialización en consorcios de Exportación (Instituto de Comercio Exterior, Italia). PHD Candidate UJaen (España)



Coordinación del Grupo de exportación Sol y Vinos, y Ciruelas de Argentina. Asesor Comercial, Capacitación y Coaching de Ventas en Fernando Astié S.A. Responsable del Programa de internacionalización, Formación Capacitación y Coaching de fuerza de ventas en Everst S.A. distribuidora oficial Babelito en Cuyo. Organización y dirección de ventas en Distribuidora El Depósito. Asesor en diversas empresas, entre ella Estudio Jiménez y Asociados, Joyería Vendemmia, Maderas Fazio, Yesotec S.A.

Ha dictado cursos In company en: BANCO GALICIA (Argentina), REYDI (Argentina), TELEFÓNICA (El Salvador, Guatemala), GRUPO NACIÓN (Costa Rica), BANEX (Costa Rica), MONSANTO (Colombia), YPF REPSOL (Argentina), DINISSAN (Colombia), UNIÓN FENOSA (Guatemala) ACP (Panamá), entre otras.

En ADEN es Profesor del Programa de Desarrollo Gerencial y de la Especialización en Marketing.

Co- autor de los libros: "Gestión de los Negocios Internacionales", "Consortio de Exportación" y "El Management ante el desafío de la turbulencia", Editorial Pearson-Prentice Hall.

VIVIANA LABAY

Magister en Terapia Familiar Sistémica-, UDA (Arg.) Lic. en Psicología, UDA (Arg.) Psicoterapeuta en Clínica Sistémica desde 1995 hasta la fecha. Externship, Family Center of the Berkshire –Berkshire Medical Center Pittsfield, Massachusetts, U.S.A. Concurrencia Programada - Departamento de Psiquiatría y Ciencias de la Conducta – Berkshire Medical Center – Pittsfield, Massachusetts, U.S.A. Entrenamiento intensivo en Negociación Efectiva -Modelo de Harvard, Harvard Negotiation Project Nivel I, II” Entrenamiento Intensivo en “Conversaciones Difíciles” con Douglas Stone- Universidad de Harvard-USA. Entrenamiento en Mediación y Negociación- Enfoque Circular- Narrativo- con Sara Cobb y Carlos Sluzky- Universidad de Massachusetts-USA



Mediadora (Confluencia y Redes Alternativas) Especialización en Mediación Familiar (Confluencia, Escuela de Mediación, Aréchaga, Vergara & Bulygin). Miembro de Redes

Alternativas, Centro de Mediación y Capacitación- Mendoza Argentina Ejerce en calidad de Asesora Psicológica / Negociadora/ Mediadora y Docente

Es profesora en diversas instituciones como: Universidad Mayor- Santiago - Chile. Coordinadora Académica / Docente- Institut Universitaire Kurt Bösch (Suiza). Master Latinoamericano y Europeo en Mediación. Sede- Mendoza Argentina. Supervisora y consultora de Equipos interdisciplinarios de alto rendimiento e intervenciones en crisis. Gobierno de Chile

En ADEN es profesora internacional.

Ha dictado capacitación In Company en: NESTLÉ, CADENA DE FARMACIAS MITRE, SUPERCANAL, GRUPO ACE, FINCA LA CELIA, TELEFÓNICA-MOVISTAR Panamá; SAN ANTONIO INTERNACIONAL, entre otras.

Ex - Consultora para el Banco Mundial en el proyecto D.Y.M.E.S. – Área psicológica (B.I.R.F. – Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento – Washington D.C.) 1997 – 2000.

MATILDE LANATI

PH.D Candidate Jaen-España. Executive Master in Business Administration, UFV, España. MASTER EN ADMINISTRACIÓN Y MARKETING ESTRATÉGICO, UCES, (Arg). BUSINESS COMMUNICATION, University of Cambridge, Inglaterra. ESPECIALIZACIÓN EN EDUCACIÓN SUPERIOR (UJAM. Arg) POSGRADO EN TURISMO RURAL, Universidad de Buenos Aires, Argentina. LICENCIADA EN TURISMO, Universidad Champagnat, Argentina.



Ex Directora de TBC BERATUNGS UND HANDELSGESELLSCHAFT DES ÖFFENTLICHEN PERSONEN NAHVERKEHRS GMBH, Alemania. EVALUADORA CLADEA MONTPELLIER, Francia. Directora de Cultura y Turismo, MUNICIPALIDAD DE LUJÁN DE CUYO. Asesora de TURISMO AYMARÁ. Gerente de Marketing Revista Latente Consultora PROYECTO TREN DEL VINO. Consultora y Capacitadora Internacional de EMPRESAS EUROPEAS Y LATINOAMERICANAS especializada en Empresas de Servicio. Profesora de UNIVERSIDADES NACIONALES Y EXTRANJERAS.

Ha dictado cursos In company en: TELEFÓNICA (El Salvador , Guatemala , Nicaragua), PETROBRAS (Ecuador), GRUPO MANDOFER (Honduras), ETB (Colombia), DIRECCIÓN DE INGRESOS PÚBLICOS (Panamá), BANCO PICHINCHA (Ecuador), COLSUBSIDIO (Colombia), ATENZA (Panamá), AUTORIDAD CANAL DE PANAMÁ (Panamá), CONSORTIUM (Honduras), REPSOL (Argentina), SEPYME (Argentina), DIARIO LOS ANDES (Argentina), OSDE (Argentina) VEA SUPERMERCADOS

(Argentina), TRIUNFO SEGUROS (Argentina), INTERSEGUROS (Argentina), SIMA SERVICIOS PETROLEROS (Argentina), MONTEMAR COMPAÑÍA FINANCIERA (Argentina), EMBOTELLADORA DE LOS ANDES, (Argentina), ZUPPA (Argentina), TALCA (Argentina) OESTE EMBOTELLADORA (Argentina), REIDY (Argentina), COOPERATIVA FARMACÉUTICA (Argentina), HOTELES HUENTALA, PRINCESS, CAROLLO , INTERNACIONAL , entre otros.

En ADEN es profesora Internacional.

Coautora del libro "La Brújula del servicio". Editorial Pearson-Prentice Hall.

Autora de numerosas publicaciones para países europeos y Latinoamericanos.

PABLO LÓPEZ LECCE



MBA con especialización en Negocios Internacionales Lleida (España). MBA con especialización en Dirección de Negocios, IDE (Ecuador), INALDE (Colombia) e IESE (España). Licenciado en Administración de Empresas y Contador, U. Católica de Córdoba (Arg). Doctorando en la Université de Management, Suiza. Especialización en Planeamiento Estratégico e E-Business, Universidad de Los Ángeles UCLA (USA). Especialización en Negociación Profesional y Negociación Internacional Kellogg Graduate School of Management (USA). Formación Complementaria en enseñanza por método del caso (IESE).

Profesor de ADEN Business School. Ha dictado clases en la Escuela de Negocio Luis Vives, del Instituto de Práctica Empresarial IPE y profesor invitado en el Instituto de Empresa IE, en España. Ex Profesor del MBA de la Escuela de Dirección de Empresas EDDE (Arg), en la Universidad Católica de Córdoba, en la Universidad Blas Pascal, en el instituto SABER y en Universidad de Estudios Superiores UES de Argentina.

Su experiencia profesional se ha desarrollado ocupando cargos directivos en empresas de Salud, Seguros, Editoriales, Bebidas, Helados, Construcción y como Consultor en temas de Planeamiento Estratégico, Mercadeo, Ventas y Negociación: Ex Director de Ing Nationale Nederlanden en España, ex Presidente de EDISA empresa constructora en Argentina, ex Vicepresidente de Marketing y Ventas de Il Gelato, en Ecuador. Ex Gerente de Marketing de Massera en Argentina, ex Presidente de Entrepreneur Media Inc. para Sudamérica y ex Gerente de Ventas de Coca-Cola, en Argentina.

Ha trabajado como formador en: Ingenio San Carlos, Editorial Lea-Ce, Cemex, Licorera Botran, Ron Brugal, 3M, Laboratorios Novartis, Kimberly Clark, Nestlé, Cementera Holcim. Seguros G&T, Banco Salvadoreño, Mercado de Valores de Costa Rica, Banco Pichincha, Cable & Wireless, AIG, Grupo Taca Líneas Aéreas, Corporación de Noticias,

Banco de Galicia, Movistar y Telefónica, Grupo de Medios Nación, Banco Bac, Mafre Seguros, Banco Banex, Sudamérica Seguros, Intercable, Diario Prensa Libre, Caruso Cía de Servicios Sociales y Seguros, Unión Fenosa, Renfe, Ibercaja, Grupo Prisa y RSI. Carrefour, Córdoba Shopping Center, EASY, Supermercados Sol, Farcomed, Circuit, Promedon, Antonio García e hijos, Solar S.R.L., Donadio, Mercado de Abasto de Córdoba, Napa, Microsoft. Presidencia de Ecuador, Ministerio de Economía de Honduras, y Ministerio de Economía de Guatemala

LILIANA MARTINEZ MOLL



Master of Science in Human Resources (SBS, Suiza).
Licenciatura en Administración de Empresas. (U. de Congreso, Arg).
Licenciatura en Economía. (U. Nacional de Cuyo, Arg).

Consultora Asociada en Summa Desarrollo Organizacional, (Consultoría, coaching y capacitación). Consultor Señor especializado en RRHH, en General American Argentina. Responsable de División Consultoría de Forum Empresario Centro de Negocios. Consultor Senior en desarrollo de Programas de Apoyo a la Reinserción Laboral del personal desvinculado (modalidad outplacement). Responsable del Área de Recursos Humanos Emprender SA. Consultor Senior en Consultora RMFW. Jefe de Capacitación del Grupo Previsional Fecunda. Técnico especializado en Formulación y Evaluación de Proyectos y Asistencia Técnica Económica a micro y pequeñas empresas del medio.

Ha dictado cursos In company en: VIÑAS ARGENTINAS, REPSOL, OBRAS SANITARIAS MENDOZA, COOPERATIVA FARMACÉUTICA, HOTEL INTERNACIONAL, CAROLLO Y PRINCESS, ACEROS CUYANOS, BARRICK MINERA GOLD S.A., ASTRA EVANGELISTA en Argentina, PETROBRAS (Quito), SAB MILLER (Panamá), TELEFÓNICA (El Salvador), ACP (Panamá) entre otras.

En ADEN es profesora del Programa de Habilidades Directivas y de la Specialization in Project Management.

FABIÁN PÉREZ



MBA (U. Lleida, España). Ph.D. Candidate (U. Jaen, España).
Licenciado en Administración de Empresas (UCA, Argentina).
Programa Avanzado de Marketing (Northwestern University, USA).

Ex Agency Manager en PRUDENTIAL SEGUROS S.A. (Comercialización de Seguros de Vida y Ahorro.). Ex Gerente General de BANCO GALICIA (TARJETA NEVADA S.A.) (Comercialización de Tarjeta de compra y crédito, con diversos planes de financiación. Préstamos Personales. Banelco). Ex Gerente de Productos en BODEGAS Y VIÑEDOS SANTA ANA. Ex Jefe Regional de Ventas en BANCO FRANCES. Jefe Zonal de Ventas de COCA COLA (Elaboración y distribución en todo Cuyo, de los productos de Coca Cola).

Ha dictado cursos In Company en: BANCO PICHINCHA (Ecuador) DIARIO EL COMERCIO (Ecuador), COTAS LTD. (Bolivia), BANCO INDUSTRIAL (Guatemala), EXPORT SERVICE (Argentina), INGENIERÍA SIMA (Argentina), ZUPPA (Argentina), DIARIO EL COMERCIO (Ecuador), HOTEL HUENTALA (Argentina), REYDI (Argentina), CAPITAL FINANCIERO (Panamá), BANCO INDUSTRIAL (Guatemala), CABLE & WIRELESS (Panamá), BANCO SAN JUAN (Argentina), SCHNEIDER ELECTRIC (Argentina), SYNGENTA (Guatemala) EMBOTELLADORA DEL OESTE (Argentina), entre otras.

En ADEN es profesor de la Especialización en Dirección de Marketing.

Co autor del Libro: "Dirección Estratégica de Ventas. El desafío para ser exitosos en la Aldea Global", Editorial Pearson-Prentice Hall.

JOSÉ LUIS REVAH



Posgraduado en el Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT - USA) en Management of Complex Organizations Master en Dirección de Empresas (Universidad de Lleida - España). Posgrado en Filosofía del Lenguaje TNG (San Francisco USA). Contador Público (Universidad de Buenos Aires - Argentina).

Fue Director Ejecutivo de Fundación Cono Sur, Presidente del Instituto de Capacitación Profesional. Director de SHL Consulting Argentina. Asesor de la Cámara de Senadores en la Comisión de Presupuesto.

Director del Programa en Management Estratégico (Cámara Argentina de Comercio, Buenos Aires), y de la Diplomatura en Gestión Empresarial (Universidad Siglo 21, Argentina)

Es miembro de la System Dynamics Society (USA), de la Association of Coaching (Reino Unido) y de la International Coaching Federation (ICF - USA)

Fue profesor invitado en el Programa de Capacitación del Ministerio de Interior de España para la Guardia Civil Española.

Ha dictado cursos in company en AGROCOM (Argentina), IBM (Argentina), BLOCKBUSTER (Argentina), BANCO SANTANDER (Argentina), NOBLEZA PICARDO (Argentina), AUTORIDAD DE MEDIO AMBIENTE (Panamá), PORTER NOVELLI (Guatemala), AES (El Salvador), GRUPO TAMPA (Guatemala), BANCO PICHINCHA (Ecuador), LA LICORERA (Guatemala), REPSOL (Argentina y Ecuador), TELEFÓNICA (Panamá, El Salvador, Guatemala, Nicaragua), CABLE & WIRELESS (Panamá), AUTORIDAD DEL CANAL DE PANAMÁ (Panamá), CARREFOUR (Colombia), VISA (Colombia), AYLING MARSH MCLENNAN (Argentina), ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE SEGURIDAD SOCIAL (ANSES Argentina), SAB MILLER (Panamá), SYNGENTA (Guatemala), BODEGAS CHANDON (Argentina), SNV (Honduras), entre otras

Es coautor del Libro "Habilidades Directivas para un Nuevo Management", Editorial Pearson- Prentice Hall

VÍCTOR TOMAS



Doctor en Ciencias Jurídicas y Sociales (Univ. Mendoza, Arg.). Master en Dirección de Empresas (EIN, Argentina) MBA Internacional Management (UIC- Barcelona). Magister en Derecho Empresario (Univ. Católica de Cuyo, Arg.). Abogado (Univ. Nacional del Litoral, Arg.). Comercialización e Inglés de Negocios (San Diego State University, USA). Especialización en Docencia Universitaria (Univ. Mendoza, Arg.).

Ex-Gerente Regional Grupo Consolidar/Fecunda. Ex-Gerente Unidad de Negocios Grupo Clarín. Representante en Argentina firma abogados Mazza & Martínez (Miami-EE.UU). Director para Argentina Grupo 3eMeta International - Inteligencia Competitiva Empresarial (Navarra, España).

Ha dictado capacitación In Company en las siguientes empresas: ELECTROCOSTA (Barranquilla-Colombia); PFIZER (Bogotá), ACP (Panamá), TELEFÓNICA (San Salvador, Guatemala); OSDE (Mendoza), EL DANTE (Neuquén), ALCO (Mendoza), ASTRA

(Mendoza); EDEMSA (Mendoza); PETROBRAS (Quito), GRUPO NACIÓN (Costa Rica); BANCO BANEX (Costa Rica); WALL-MART (Guatemala), entre otros

FERNANDO URDANIZ



Ph.D. Candidate (Jaen, España). Magister en Administración y Dirección de Empresas con mención en Negocios Internacionales. Santiago de Chile. Posgrado en Gestión de Negocios. Santiago de Chile. Master of Business Administration in International Management (MBA).Ecole Nationale des Ponts et Chausses (Francia) UNC (Arg). Especialización en Docencia Universitaria, Católica de Cuyo (Arg).Especialización en Técnicas de Negociación-Proyecto (Universidad de Harvard, Cambridge-Massachusetts-USA). Licenciado en Comercio Internacional. UC (Arg).

Coordinador de Programas de Internacionalización y Capacitación de Empresas-ProMendoza (Argentina). Responsable del Área de Ferias y Eventos Internacionales-ProMendoza. Ex Coordinador de Promoción Comercial- ProMendoza. Ex Asistente de Comercio Exterior- RESERO S.A. (Argentina). Consultor de empresas en Marketing y Comercio Internacional

Ha dictado cursos In Company en: CARREFOUR (Colombia), TELEFÓNICA (Panamá, El Salvador y Nicaragua), BANCO GALICIA (Argentina), ECOGAS (Argentina), DISCO (Argentina), DGI (Panamá), CABLE & WIRELESS (Panamá), NAVEGA (Honduras); BANCO PICHINCHA (Ecuador), SKYPE (El Salvador), AUTORIDAD DEL CANAL DE PANAMÁ (Panamá) entre otras.

En ADEN es Profesor del Área de Habilidades Directivas y Negocios Internacionales.

Co-autor de los Libros: "Gestión de los Negocios Internacionales", Editorial Pearson-Prentice Hall."El Comercio Internacional". Editorial UNC.

FABIÁN VARELA



Doctorando en Ciencias Sociales con Mención en Comunicación Social (UNC, Argentina). Magister en Comunicación Corporativa e Institucional (UNAM, Arg). Especialista en Docencia de Nivel Superior (UJAM, Arg). Licenciado en Comunicación Social (UJAM, Arg). Ph. D Candidate- U. Jaen (España).

Director de Relaciones Institucionales y Públicas de IMPSA (Industrias Metalúrgicas Pescarmona S.A.). Ex Gerente de la Fundación Acción para la Iniciativa Privada. Director de comunicaciones de Industria Olivícola funicular. Director de comunicaciones

de la fundación familia mendocina. Periodista en emisoras radiales y en programas de Televisión. Consultor de empresas privadas y organismos públicos en temas de imagen corporativa.

Ha dictado curso In Company en: FIDES (Honduras), NOEL (Colombia), REYDI (Argentina), HOTEL PRINCESS (El Salvador), AMCHAM PERÚ (Perú), DIRECCIÓN GENERAL DE ESCUELAS (Argentina), TELEFÓNICA (El Salvador, Guatemala, Panamá, Nicaragua), FECOVITA (Argentina), SALVANATURA (El Salvador), GRUPO NACIÓN (Costa Rica), INTEGRAL AGROPECUARIA (Bolivia), CEMEX (Panamá), ASTRA ZENECA (Puerto Rico), ZUPPA (Argentina), DISCO (Argentina), SCHNEIDER (Argentina), CARREFOUR (Bogotá), UNIÓN FENOSA (Guatemala), ETB (Bogotá), GRUPO NACIÓN (Costa Rica), ECUADOR BOTTLING COMPANY (Ecuador), DGI (Panamá), PETROBRAS (Ecuador), GRUPO MANDOFER (Honduras), ACP (Panamá), entre otras.

En ADEN es Profesor del Programa de Desarrollo Gerencial y del Programa de Habilidades Directivas.

Co autor del Libro: "El Management ante el desafío de la turbulencia", Editorial Pearson-Prentice Hall.

SERGIO STEGMAYER

Postgrado en Siderurgia, Instituto Argentino de Siderurgia (IAS). Ingeniero Mecánico y Electricista, Universidad Nacional de Córdoba (UNC).



Integrante del Departamento de Ingeniería Industrial de SOMISA, Universidad Nacional de Rosario. Fundador de la Academia de Enseñanza Universitaria para estudiantes de Ciencias Económicas, Rosario 1990. Integrante del Departamento Comercial de "ALSEDÁ inmuebles"- Rosario. Consultor asociado de "PABLO HEINING INNOVATION FORCE" (Consultoría y capacitación de empresas). Realizó investigación Científica en el Centro de Investigación de Materiales y Metrología (CIMM), Universidad Nacional de Córdoba.

Especialista en temas de Creatividad e Innovación.

Profesor de Creatividad e Innovación Comercial en el ICDA, Escuela de negocios de la Universidad Católica de Córdoba.

En ADEN es profesor internacional invitado.

ALEJANDRO RIVERA PRATO



MBA y Postgrado en Finanzas realizado en la Universidad Católica Andrés Bello, (Caracas-Venezuela). Graduado en Ingeniería en la Universidad Simón Bolívar, (Caracas, Venezuela), Es egresado del Programa Ejecutivo del IESA en Venezuela y ejerce como profesor invitado en esta misma casa de estudios, así como en la Universidad Simón Bolívar de Caracas.

Es miembro fundador y director de Link Gerencial Consultores. En el desarrollo de su carrera profesional ocupó cargos de gerente de planta, de producción, mercadeo, distribución, planificación y gerente general en empresas líderes de las artes gráficas, cosmético y editorial.

Ha entrenado a más de 5.000 personas en Latinoamérica y el Caribe, y como consultor ha asesorado en Planificación Estratégica, e innovación.

Es autor de los libros: "Competencias Gerenciales para el Liderazgo del Futuro", "Innovación el Único Camino" y decenas de artículos gerenciales.

WALTER TORRE



MBA y Doctorando en Administración del ESEADE. Licenciado en Relaciones Humanas y Relaciones Públicas de la Universidad de Morón (Argentina).

Actualmente es Consultor Asociado en Consultoría y Capacitación en RRHH. de Bureau Consultores. Ha realizado su carrera profesional como ejecutivo y educador en RR.HH. en Argentina y países del exterior. Realizó programas de postgrado y estudios en Gestión de la Calidad y RR. HH en Argentina, Chile, Uruguay, Venezuela y Estados Unidos. Fue Becado por el Gobierno Italiano para realizar su especialización en Control de Calidad. Fue reconocido por el Young America's Business Trust (OEA) por sus aportes a la educación a distancia.

Es profesor oficial recibido en Estados Unidos de la Teoría de las Limitaciones. Profesor de Recursos Humanos en la Universidad de Nueva Esparta, Caracas, Venezuela. Universidad Católica Argentina ESEADE y ESADE.

Expositor en temas de Cambio y Resolución de Problemas y Conflictos.

Como resultado de sus investigaciones, ha desarrollado la Teoría de la Alineación Sistémica (TAS®), modelo de aprendizaje para el desarrollo organizacional, a través del cual educa y asesora a compañías nacionales y multinacionales.

Ha escrito libros sobre Management y Recursos Humanos. "RRHH aplicados al Middle Management" con el Dr. Donald Grunewald (DBA Harvard University), Co-Autor del libro "E.learning para profesionales de RRHH" y único Autor del libro "RRHH en Cambio".

CIRO PEREZ

MBA - Master en Administración de empresas y Liderazgo Estratégico

Coach ejecutivo (Coaching for Wellness - ICF), Certificado en Gestión del Cambio ADKAR (PROSCI USA) - Inteligencia Emocional (Six Seconds) - 7 Hábitos de los Gerentes altamente efectivos y 4 disciplinas de la ejecución (COVEY) - Programación Neurolingüística (PNL AMERICAS)

Conferencista en temas relacionados con direccionamiento estratégico, gerencia de proyectos, transformación, cambio cultural y desarrollo organizacional, con experiencia como docente en la Universidad de California – Maestría, Universidad de la Sabana – Especializaciones – Postgrados, Cámara de Comercio de Bogotá, Escuela de Negocio San Pablo CEU – Madrid España, Universidad Sergio Arboleda, entre otras.



ALBERTO AMIOTTI

Lic. en Administración de Empresas (U.C.A.), Administración Comercial y Recursos Humanos (IESE - MADRID ESPAÑA)



Profesor de Universidades Nacionales de Recursos Humanos y Administración,

GERENTE COMERCIAL - GRUPO I – DEISA: Desarrollo y ejecución de las políticas comerciales, marketing y publicidad, diseño del Master Plan,

GERENTE GENERAL (MENDOZA) - ALFA – DISTRIBUIDORA RETAIL: Diseño de política comercial, desarrollo, ventas, análisis del mercado, foda, armado de equipos de ventas, proyección comercial, publicidad, compras, gerenciamiento local de ventas, canales mayoristas, control de gestión.

DIRECTOR GERENTE - HIPER LIBERTAD - GRUPO RETAIL - Multinacional CASINO FRANCIA (BUENOS AIRES y CÓRDOBA) : Lider proyecto reingeniería GESTION y RRHH , DESARROLLO: de la marca propia - Desarrollo e implementación / apertura de seis sucursales – Desarrollo e implementación del proyecto Hipermuebles -

Desarrollo e implementación del proyecto Hipercasa – Desarrollo e implementación del proyecto Apetito (Food) - Recursos Humanos, at. Vendedores,

ARIEL GOLDVARG

Coach Ontológico profesional (ICP Bs. As), Complementó su formación con cursos sobre liderazgo, comunicación y desarrollo personal en EEUU. (Landmark education corp).

Coach e instructor de programas de habilidades directivas en empresas de Argentina, EEUU y más diez países de Latinoamérica.

Formador de Coaches en el ICP (Argentina), Locutor Nacional (mat nº 5447) Se especializa en desarrollo e implementación de programas de aprendizaje vivencial. Se desempeñó en importantes medios de comunicación radiales, gráficos y televisivos de Argentina.

Estudió Dirección de Arte (Escuela Superior de creativos publicitarios) Docente de ADEN para argentina y Latinoamérica



ALFREDO DIEZ

Business Coach, Licenciado en Derecho, Mediador y MBA Master of Business Administration por EAE Business School. Coach Ejecutivo por Coachville y The International School of Coaching, TISOC. Business Coach por la International Coaching Federation ICC.

Experto en Inteligencia Emocional en las Organizaciones. Posee 20 años de experiencia como profesor universitario.

Actualmente es profesor en las Universidades de Barcelona, Pompeu Fabra y Lleida en Masters tales como Coaching y Liderazgo, Liderazgo Femenino, Educación Emocional, Inteligencia Emocional en las Organizaciones, Marketing Estratégico en Entidades Deportivas, Dirección y Liderazgo, entre otros, impartiendo materias como Coaching, Liderazgo, Comunicación, Inteligencia Emocional y Negociación.

Escritor con su libro "El líder interior, la inteligencia emocional y el coaching aplicados a tu vida" - Ed. Granica. Imparte conferencias y seminarios en Europa y Latinoamérica.

Profesor de ADEN Business School.



MELBA PAZOS DE GURROLA

Post Grado en Logoterapia Empresarial y Desarrollo Humano (Univ. Galileo Guatemala.) Psicoterapeuta y Orientadora Familiar (Universidad Galileo, Guatemala.)



Diplomado en Recursos Humanos (Inst. de Capacitación y Desarrollo, Gua). Diplomado en Terapia Gestal y Cognitiva (Inst. de Capacitación y Desarrollo, Gua). Diplomado en Programación Neurolingüística (Ingeniería en Desarrollo Humano, México)

Coaching personal y administrativo (Guaranteed Measure Results, Dallas). Logocoaching (Congreso Logoterapia, Bogotá, Colombia)

Directora y Propietaria de "Desarrollo Humano Integral"

Consultora de Recursos Humanos, Coaching Personal, Capacitadora, Psicoterapeuta y Asesora. Guatemala. Catedrática en la Universidad Rafael Landivar, Guatemala.

Conductora y Moderadora del Programa de los 20 a los 50, Canal Antigua, Guatemala.

A impartido cursos en Costa Rica: CATIE Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza. Panamá: Internacional de Seguros, Capital Financiero, Digicel, Ciudad del Saber. Colombia: Policía Nacional de Colombia. Ecuador, Quito., Republica Dominicana, El Salvador, Nicaragua.

MAURICIO BELTRAN JARAMILLO



COACH CERTIFICADO. Washington Quality Group, ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS – (Universidad Politécnica de Madrid), ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS – (Escuela de Administración de Negocios), INGENIERO INDUSTRIAL-(Universidad Católica de Colombia)

Autor de numerosos libros: Indicadores de gestión: herramienta clave para el logro de la competitividad – Ed. Entidad – Colombia. Co-autor "La gente hace la diferencia" 3ª Edición – Panorama Editorial- México.

Autor de diversos Manuales, artículos, videos y software

Profesor de diversas universidades Internacionales

E-MAILS PROFESORES

NOMBRE	E-MAIL
Alberto Amiotti	albertoamiotti@hotmail.com
Alejandro Rivera	arivera@linkgerencial.com
Alfredo Diez	ad@alfredodiez.com
Ariel Goldvarg	goldvarg@hotmail.com
Ciro Perez	cperez@bma-grupoalianza.com
Daniel Cucchi	dcucchi@aden.org
Fabián Pérez	fperez@aden.org
Fabián Varela	fvarela@umaza.edu.ar
Fernando Urdaniz	furdaniz@aden.org
Graciela Bocchi	gbocchi@aden.org
Gustavo Alvarez	galvarez@aden.org
José Luis Revah	joseluis@revah.com.ar
Liliana Gnazzo	lgnazzo@aden.org
Liliana Martinez	lmartinezmoll@gmail.com
Luis Elaskar	luiselaskar@arlinkbbt.com.ar
Matilde Lanati	mlanati@aden.org
Mauricio Beltrán	sancalius@yahoo.com
Melba Gurrola	melba.gurrola@gmail.com
Pablo López Lecce	plopez@aden.org
Paulo Baldessari	paulobaldessari@gmail.com
Roberto Rabouin	rrabouin@aden.org
Sergio Stegmayer	Sergio_stegmayer@hotmail.com
Victor Tomas	vhtomas@ciudad.com.ar
Viviana Labay	vlabay@redesalternativas.com.ar

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

El Programa de Habilidades Directivas de ADEN acompaña a cada participante en un recorrido completo para incrementar sus habilidades y competencias para dirigir a otras personas a través de cuatro áreas fundamentales:

- Liderazgo Trascendente
- Equipos de Trabajo de Alto Rendimiento
- Workshop de Negociación Avanzada
- Coaching Ejecutivo

Los participantes tendrán la oportunidad de trabajar sus competencias en las áreas mencionadas, con especial hincapié en las siguientes:

- ✓ Autoconciencia y orientación al aprendizaje.
- ✓ Capacidad de trabajo en equipo.
- ✓ Comunicación efectiva.
- ✓ Habilidad negociadora.
- ✓ Predisposición al cambio y a la gestión del cambio.
- ✓ Actitud creativa e innovadora.
- ✓ Capacidad de impacto e influencia a través del liderazgo.
- ✓ Habilidades para ser un coach efectivo.



CONTENIDOS DEL PROGRAMA

COACHING EJECUTIVO

LIDERAZGO Y COACHING

Los roles del líder. El rol de coach de los nuevos líderes empresariales. El desafío de desarrollar personas. Requisitos para el Coaching Gerencial. Prácticas de los líderes coaches. El Modelo de los Cuatro Momentos ®: las instancias de intervención del líder-coach. Antes del ingreso: elaboración del perfil y proceso de selección. Durante el ingreso: clarificar criterios de evaluación, especificar expectativas y participar de la inducción. Durante el trabajo: Brindar conocimientos, dar retroalimentación permanente, encontrar los puntos de quiebre, ayudar a encontrar soluciones y motivar. El proceso de coaching. Al finalizar el trabajo: retroalimentación final y consejos para seguir creciendo.

COACHING & MENTORING

El coaching como herramienta del cambio personal. De la gerencia al coaching. El papel de los modelos mentales en el coaching y en el mentoring. Los espacios donde interviene el coach. La diferencia entre coach, mentor, instructor, gerente y líder. El rol del aprendizaje en el coaching y en el mentoring. El arte del feedback. Cómo interviene el coach en el manejo de situaciones conflictivas, el manejo efectivo de reuniones, y el manejo emocional. Qué demandan los coacheados del coach. Coaching interno y coaching externo. El concepto y las prácticas de mentoring.

TALLER DE COACHING & MENTORING

El coaching y el mentoring como práctica de aprendizaje. Tipo de aprendizaje involucrado. Diferentes niveles en el aprendizaje y su impacto en el coaching. Diferencia entre información y datos operativos. El manejo de compromisos. Reclamos vs. Quejas. Herramientas de coaching uno a uno y el coaching grupal. La práctica de feedback y de feedforward. Diferencias. El check in y el check out como herramientas de manejo contextual de reuniones. El diseño de conversaciones efectivas. Retomando el proceso de coaching. Cómo juegan los paradigmas en el proceso del coaching. La práctica del coaching. Los diferentes planos temporales del coaching: el presente y el futuro. Casos de aplicación.

LIDERAZGO DE ALTO DESEMPEÑO

LIDERAZGO DIRECTIVO: CÓMO LOGRAR RESULTADOS DESDE LA GENTE

El liderazgo como clave para el éxito de las personas y de las organizaciones. El Modelo MIL ®: Modelo Integral de Liderazgo. Las cuatro Fases del Proceso de Construcción de Liderazgo. Fase I: establecer el Sentido del Liderazgo. Fase II: el Rol del liderazgo. El Rol social del líder: la Responsabilidad Social Empresarial. De la RSE a la RSD ®, Responsabilidad Social Directiva: su importancia en los actuales modelos de negocio. Fase III: cumplir las Demandas del Liderazgo. Fase IV: el liderazgo en la acción del día a día. Elaboración del Plan de Acción a partir del Modelo MIL ®.

LIDERAZGO PERSONAL: EL CAMINO DEL ÉXITO

El valor del liderazgo personal para construir liderazgo gerencial. El sistema SIPLI ®: Sistema Integral de Prácticas de Liderazgo Individual. Los Siete Pasos para vivir con maestría y alcanzar el éxito. Paso I: Práctica de la Reflexión. Paso II: Práctica del Auto-conocimiento. Paso III: Práctica de la Humildad. Paso IV: Práctica del Mejoramiento. Paso V: Práctica de la Voluntad. La auto-regulación emocional. Paso VI: Práctica de la Responsabilidad Plena. Paso VII: Práctica de la Integridad. La coherencia profunda a fin de lograr un alto alineamiento personal y alcanzar el éxito.

LIDERAZGO E INFLUENCIA, PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

La Comunicación inspiracional. Cómo definir, elaborar y transmitir mensajes vinculados a la generación del involucramiento y la adhesión. Cómo transformar las ideas en palabras y las palabras en móviles para la acción. El "discurso inspiracional". La presentación de la idea: cómo lograr impacto. Técnicas para el alto desempeño personal en las presentaciones. Modelos de presentaciones en función al público y a los objetivos perseguidos. Cómo manejar el discurso, el lenguaje corporal y la interacción con los públicos. La relación con los destinatarios. Las presentaciones como medio para la generación de la participación. Presentaciones efectivas a equipos remotos.

WORKSHOP DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

El uso de la inteligencia emocional en la comunicación. La comunicación plena, eficaz y efectiva. La escalera de inferencias. La comunicación y la inteligencia emocional. Desarrollo de las competencias intra e interpersonales. Manejo de las emociones. Inteligencia emocional y capital relacional. Nuevas prácticas emergentes. Auto-conocimiento y la conciencia de uno mismo. Gestión del optimismo, auto-motivación y efectos en el entorno. Estilos de management. Un nuevo estilo de conducción y desarrollo empresarial.

NEGOCIACIONES DESIGUALES Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Cómo negociar y lograr objetivos en situaciones desiguales y complejas. Mapa de Situación. ¿Por qué aprender a negociar es necesario en las organizaciones actuales? Rentabilidad y costos en la organización por conflictos no resueltos. Perfil negociador experto. ¿Qué NO es Negociar? ¿Qué ES Negociar? Habilidades generales y especiales del negociador experto. Estrategias de negociaciones duras. Negociaciones especiales y complejas. Negociaciones multi-partes. Sobre problemas y conflictos. El análisis como punto de partida. Criterios para identificar problemas y conflictos. Sobre lo opuesto, lo complementario y lo diferente. Omisiones y errores en el pensamiento a priori. El criterio de las tres C para discernir entre negociación y problemas y conflictos. Las incapacidades organizacionales: su identificación y su tratamiento. El compromiso posterior a la resolución. Mecanismos de resistencia a posteriori.

TALLER DE NEGOCIACIONES EFECTIVAS

La Negociación como herramienta gerencial. Enfoques de Negociación. La negociación interna de la empresa. La negociación externa de la empresa. Identificación de los elementos que intervienen en el Proceso de Negociación. Variables de Concesión y de no concesión. Capacidad de Negociación. El poder negociador atributos de la "habilidad negociadora". Proyecto Harvard: la Negociación por Intereses, los 7 elementos. Técnicas y Tácticas de negociación. Estilos de Negociación. Establecimiento de acuerdos confiables y duraderos. Rol-Play. Simulador de Negociaciones, concepto y práctica de la negociación efectiva. Aplicación basada en un software de Simulación.

EQUIPOS DE TRABAJO DE ALTO RENDIMIENTO

GESTIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO IMPACTADOS POR LA VIRTUALIDAD

Los equipos de trabajo como estructuras organizativas para gestionar la diversidad. Elementos fundantes de los equipos orientados al alto desempeño. Cómo pasar de un grupo a un equipo. Evolución del rol del gerente como líder de un equipo. Cómo integrar los distintos roles de los miembros de su equipo de trabajo. La Tecnología como sostén del trabajo en equipo. El papel de las redes en el funcionamiento de los equipos. El perfil del trabajador del futuro: las competencias necesarias para desempeñarse en la virtualidad y el teletrabajo. Los equipos remotos con soporte en la "nube" (cloud computing). Los "virtual teams" como herramienta para gestionar las "distancias" de tiempo, espacio y cultura.

GESTIÓN DEL CAMBIO Y TIME MANAGEMENT

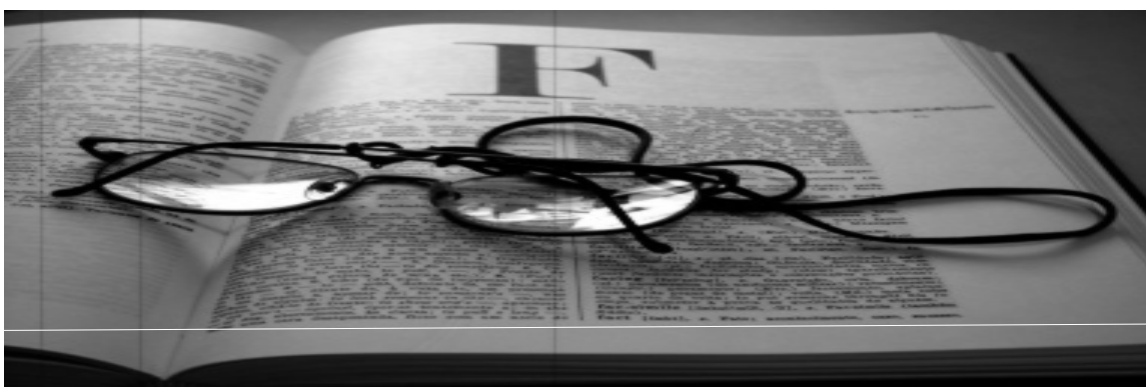
El líder como agente de cambio. Competencias claves para enfrentar un mundo en cambio. Las personas y el cambio. La resistencia al cambio. Orígenes y cómo disminuirla. Modelo de reacción de los individuos frente al cambio. Los procesos de cambio organizacionales. El Método PICO®: Proceso Integral para el Cambio Organizacional. Etapas y requisitos para su implementación exitosa. Time management: gestionando el recurso más escaso. Gestión del tiempo y rendimiento personal. La necesidad de reconciliar familia y trabajo. El MIDTI®: Método Integral de Dominio del Tiempo Individual. La aplicación del tiempo como clave para alcanzar la efectividad.

CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

La creatividad y la innovación empresarial para desarrollar las compañías. Respuestas a demandas de cambio constantes. La creatividad como proceso. El proceso creativo como desarrollador de personas innovadoras en nuestras empresas. Romper los modelos mentales y asegurar la creatividad. Desarrollo de culturas innovadoras en las empresas. La innovación como estrategia empresarial. El valor de la innovación en los actuales procesos de negocio.

EMPOWERMENT Y DELEGACIÓN

La Gestión gerencial actual. La Cultura Jerárquica vs. la Cultura de Empowerment. El Liderazgo Situacional. Estilos de liderazgo: Directivo, Enseñanza, Participativo y Delegador. Características y conductas de cada uno. Adecuación del estilo de liderazgo al nivel de desarrollo del colaborador. Comunicación y relaciones de trabajo. Cómo influir significativamente en las relaciones con colaboradores, colegas y jefes. Apertura y Feedback. Cómo delegar eficazmente. La delegación invertida.



BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

TALLER DE NEGOCIACIONES EFECTIVAS

- Bazerman M, Neale M. "La Negociación Racional en un mundo irracional." Paidós, 1997
- Colaiacono, JL. "Negociación moderna: Teoría y práctica." Ediciones Jurídicas Cuyo, 1998
- Gnazzo, L., Urdaniz F. y otros. Gestión de los Negocios Internacionales. Pearson, 2006.
- Fisher, R., Ury W. "¡Sí de Acuerdo! Como negociar sin ceder." Colombia, Norma, 1989
- Karras, Chester, "The Negotiation Game", New York: Crowell. 1970.
- Wheeler, Michael "Negotiation Analysis: An Introduction". Harvard Business School, Boston, USA, Harvard Press. N° 9-801-156, 2002.
- Altschul, Carlos. "Dinámica de la Negociación Estratégica", Buenos Aires, Granica, 2007.

COACHING & MENTORING

- Grinstein, César: "El arte de decir lo verdadero". Editorial Dunken (2005)
- Grinstein, César: "Diálogo y Acción". Editorial Dunken (2005)
- Revah, José Luis: "Crisis: Amenaza u oportunidad". (2007)
- Senge, Peter. "La nueva tarea del líder". Nueva York (2002)
- Revah, José Luis: "Diseño de conversaciones en las empresas". Eseade (1998)
- Revah, José Luis: "Las organizaciones como sistemas de comunicación". Eseade (1999)
- Revah, José Luis: Artículo ¿Hay organizaciones que aprenden en Argentina? (2007)
- Revah, José Luis: Glosario Básico. Apuntes de clases. (2008)

TALLER DE COACHING & MENTORING

Grinstein, César: "Diálogo y Acción". Editorial Dunken (2005)

Meyerson, Mort: "El otro líder". Buffalo (2002)

Revah, José Luis: "La importancia del feedback". Revista ADEN (2008)

Revah, José Luis: "Diseño de conversaciones en las empresas". Eseade (1999)

Revah, José Luis: Las organizaciones como sistemas de comunicación. Eseade (1999)

LIDERAZGO Y COACHING

Goldsmith, Marshall, Lyons, Laurence y Freas, Alyssa: "Coaching la ultima palabra en desarrollo de liderazgo" Editorial Prentice Hall, México, 2001.

Kofman, Fredy.: "Metamanagement", Editorial Granica, Argentina, 2001.

Miedaner, Talane: "Coaching para el éxito" , Ediciones Urano España, 2002.

Bennis, Warren: "Las Siete Edades del Líder" Nota Harvard Business Review, Argentina, 2004.

Rabouin, Roberto: "El sentido del liderazgo" Ediciones Pearson Education, Argentina, 2007.

Wolk, Leonardo: "Coaching: El arte de soplar las brasas" Gran Aldea Editores, Argentina, 2004.

Rabouin, Roberto, Revah, Jose Luis y otros: "Habilidades Directivas para un nuevo management" , Ediciones Pearson Education, Argentina, 2008.

LIDERAZGO DIRECTIVO

Rabouin, Roberto: "El sentido del liderazgo" Editorial Pearson - Educación, Argentina, 2007.

Kouzes, Jim y Posner, Barry: "El desafío del liderazgo". Ediciones Granica, Argentina, 1999

Kotter, John P.: "La verdadera labor de un líder", Grupo Editorial Norma, Colombia, 1999

Boyett, Joseph y Boyett Jimmie: "Hablan los Gurús", Grupo Editor Norma, Colombia, 1999.

Bennis, Warren: "Conducir gente es tan difícil como arrear gatos". Editorial Granica, España, 2000

Drucker, Peter: "Escritos Fundamentales. Tomo 2: El Management" . Editorial Sudamericana, Argentina, 2002.

Sharma, Robin S.: "Las 8 claves del Liderazgo" Editorial Plaza James, España, 2002

GESTIÓN DE EQUIPOS IMPACTADOS POR LA VIRTUALIDAD

Katzembach, J. y Smith, D.: "Sabiduría de los equipos". Diaz de Santos, 1996

Katzembach, J.: "El trabajo en equipos". Editorial Granica, 1999

Surdo, Eduardo: "La magia de trabajar en equipo". Editorial Granica, 1998

Hayes, Nicky: "Dirección de Equipos de trabajo". Ed. Thomsom, 2001

Rees, Fran: "Equipos de trabajo". Prentice-Hall, 1998

Margerison, Ch y Mac Cann, D.: "Administración en Equipo". Ediciones Macchi, 1985

Blanchard, K., Carew, D. y Parisi, E.: "El líder ejecutivo al minuto". 1990

Formación de equipos de alto rendimiento Cuadernillo del Blanchard Training and Development Institute, 1996

Kei Nelly, P.: "Las técnicas de toma de decisiones en equipo". Ed. Granica, 1999

Garfield, Ch.: "Los empleados son primero". Mc Graw Hill, 1992

Quick, Thomas L.: "Successful Team Building". Amacom, 1992

Thiagarajan, S. y Parker, G.: "Equipos de trabajo". Prentice Hall, 2000

Senge, Peter: "La quinta disciplina". Editorial Granica. 1998

Senge, Peter: "La danza del cambio". Ed. Granica, 2001

Koffman, Freddy: "Metamanagement". Editorial Granica, 2001

LIDERAZGO PERSONAL

Badaracco, Joseph y Ellsworth, Richard R.: "El Liderazgo y la Lucha por la Integridad" Editorial Norma, Colombia, 1996.

Siliceo Aguilar, Alfonso, Casares, David y González, José Luis: "Líderazgo, Valores y Cultura Organizacional" Ediciones Mc Graw Hill, México, 2000.

Frankl, Viktor E.: "El hombre en busca de sentido" Editorial Herder. Barcelona, 1994.

Kofman, Fredy: "Metamanagement", Granica Argentina, 2001.

Rabouin, Roberto R.: "El Sentido del Liderazgo" Ediciones Pearson Education, Argentina, 2007.

Covey, Stephen: "Grandeza para cada día" Editorial 10 puntos, Estados Unidos, 2006.

Blanchard, Ken y Hodges, Phil: "Un líder como Jesús" Editorial Grupo Nelson, Estados Unidos, 2006.

COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

Kofman, Fredy: "Metamanagement- La nueva conciencia de los negocios". ED. Granica 2001.

O`Connor, J. y Seymour, J.: "Introducción a la PNL". Ed. Urano. 1992

O`Connor, J. y Seymour, J.: "PNL para Formadores".

Stone, Douglas, Patton, Bruce y Heen, Sheila: "Conversaciones difíciles Cómo enfrentarlas y decir lo que tiene que decir". Ed. Norma 1999

Watzlawick, Beavin Babéelas y Jackson: "Teoría de la comunicación humana" Herder 1997

Carrión López, S.: "Inteligencia emocional con PNL". Edaf. 2002

Irala C. S.J: "Atención y Concentración en la Tarea".

Knight, Sue: "La PNL en el trabajo. La diferencia que marca la diferencia en el mundo laboral". Tercera edición. Editorial Sirio 2005

Pease, Alan: "El lenguaje del cuerpo. Cómo leer la mente de los otros a través de sus gestos". Ed. Planeta 1994

EMPOWERMENT Y DELEGACIÓN

Blanchard, K, Carlos, John P, Randolph, Alan: "Empowerment take more than a minute", Highbridge Audio, 2001.

Blanchard, K, Carlos, John P, Randolph, Alan: "The 3 keys to Empowerment: Release the power within people for astonishing", Berrett-Koehler, 1999.

- Blanchard, K. y Johnson, S.: "El ejecutivo al minuto", Grijalbo Mondadori, 2001.
- Drucker, Peter F.: "El ejecutivo eficaz", Editorial Sudamericana, 1969.
- Murrell, Kenneth L.: "Empowerment para su equipo", McGraw-Hill, 2001.
- Mosley, Donald C.: "Supervisión: la práctica del empowerment, desarrollo del equipo y su motivación", Thomson International, 2005.
- Wilson, Terry: "Manual del empowerment: cómo conseguir lo mejor de sus colaboradores", Ediciones Gestión 2000.

GESTIÓN DEL CAMBIO Y TIME MANAGEMENT

- Binney, George y Williams, Colin: "Orientación hacia el futuro" Algaba Ediciones, España, 2003.
- Goleman, Daniel, Boyatzis, Richard y McKee, Annie: "El líder Resonante crea más" Editorial Plaza & Janes, España, 2002.
- Koch, Richard y Campbell, Andrew: "Como despertar y reanimar a su empresa" Ediciones Folio, SA, España, 1999.
- Senge, Peter y otros: "La Danza del Cambio", Grupo Editorial Norma, Colombia, 2000.
- Noer, David M.: "El Cambio en las Organizaciones" Printice Hall Hispanoamericana, México, 1997.
- Duck, Jeanie Daniel: "El Monstruo del Cambio" Ediciones Urano S.A., España, 2002.
- Conger, Jay A. y otros: "El Manual del Cambio para líderes" Editorial Paidós S.A., Argentina, 2000.
- Covey, Stephen: "Primero lo Primero" Editorial Paidos, Buenos Aires, 1996

CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

- Proctor, Tony: "Creative problem solving for managers" Ed. Routledge
- "Creativity unbound" CPSI – 2003
- Kastika, E. "Desorganización creativa – Organización innovadora" Ed. Macchi, 2001
- Leonard, D. y Swap, W.: "When sparks fly – Igniting creativity in groups". 1999
- Michalko, M.: "Thinkertoys". 1999
- de Bono, E.: "Pensamiento lateral". 1991

Parnes, S.: "Optimize the magic of your mind"- The Creative Education Foundation. 1997

Hunter, D.: "The zen of groups". 1995

Nachmanovich; S.: "Free play"- Paidós Diagonales, 2004

Tucker, R.: "Driving growth through innovation" Ed BK, 2002

Kastika, Eduardo. Desorganización Creativa, Organización Innovadora. Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1994.

Marina, José Antonio. Teoría de la Inteligencia Creadora. Anagrama; Barcelona, 1993.

Romo, Manuela. Psicología de la Creatividad. Paidós; Barcelona, 1997.

LIDERAZGO EN INFLUENCIA, PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

Greviell, Janner: "Cómo hablar en público". Ed. Deusto. Bilbao, 1993

Di Bártolo, Ignacio: "Oratoria Contemporánea". Bs As, Corregidor. 2000

Bal, Nicolás: "Cómo comunicarse mejor en forma oral y escrita". Bs As, Ediciones del Club. 2006

Bocchi, Graciela y Goldvarg, Ariel: Notas técnicas del Módulo. 2006



INSTRUCTIVO COMUNIDAD VIRTUAL

El ingreso a nuestra comunidad es a través de la página: <http://www.aden.org>

En la página principal veremos los campos de ingreso, en los cuales colocamos nuestro Usuario y Clave haciendo clic en cada campo y escribiendo los datos necesarios



Al ingresar veremos la información con un aspecto totalmente renovado. Encontraremos "Perfil", donde podemos editar nuestros datos, Noticias, Novedades, Calendario y muchas cosas más.

Entre lo que se visualizará se encuentra el link *Académico*, con el cual podemos gestionar Programas, Materiales, Exámenes, Ficha completa, etc....

ADEN BUSINESS SCHOOL

Martes 04 de Agosto de 2009
Cerrar Sesión

INICIO | ACADEMICO | MI PERFIL

MI PERFIL

Marcos
 López Viudez
 Editar

Mensajes (0)

No posee mensajes sin leer en su bandeja de entrada
 ver todos

CONTACTOS PERSONALES

Groselj, Mariana
 López Triaca, María Cecilia
 Melocchi, Alejandra
 ver todos

COMPAÑEROS

Información de participantes con quienes haya compartido programas en ADEN
 ver

Novedades

26 AGO Panamá
PROGRAMA DE HABILIDADES DIRECTIVAS

Ultimas Noticias

Microsoft y Yahoo! acuerdan una alianza contra Google
 Llegaron a un amplio arreglo estratégico por el término de diez años, que incluye una partición de las ganancias.
 ver todas

Calendario

Agosto 2009

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

ACADÉMICO

¡Bienvenido a la comunidad virtual de ADEN! En esta sección, podrás rendir tus exámenes, descargar materiales, ver tus programas, posgrados y todo lo relacionado con tu vida académica en ADEN.

- Programas
- Materiales
- Exámenes
- Ficha completa
- Posgrados Internacionales
- Resumen de Cuenta

Libros Faculty ADEN

La economía y los negocios internacionales eran hasta hace poco tiempo la ciencia de la administración de los recursos escasos.
 Gestión de los Negocios Internacionales
 info

Eventos & Gente
 VER GALERIA ▶

RECOMENDAMOS

Gestión de empresas familiares exitosas ★★★★★

Golf y empresa: ámbitos para desplegar fortalezas y debilidades ★★★★★

Marketing Viral como una nueva forma de hacer marketing ★★★★★

RSS

Suben ventas de Ford, dos años 03 Ago 2009
 Las ventas la compañía automotriz en Estados Unidos aumentaron un 2,3% en julio, en comparación con

Economía

Las cinco crisis invisibles
 Suben ventas de Ford, dos años d
 Bank of America multado por pag
 Números negros para la banca bri

ALUMNO DESTACADO

Sergio Forcadell
 Director de Forcadell Publicidad
 Egresado MBA de ADEN Santo Domingo
 Ver

Veamos cada uno de los links que contiene Académico en detalle

Programas: aquí veremos todos los programas en los que estamos inscriptos o egresados, en este caso el alumno solo tiene FEP.



Como vemos aquí el nombre del programa figura en azul, quiere decir que es un link y que si hacemos clic en él nos llevará a ver el contenido de este programa, es decir la materia que lo compone.

Para la materia veremos un detalle de los profesores de la misma, las calificaciones obtenidas, el cronograma de cursado y la asistencia.

Formulación y Evaluación de Proyectos 2008

Profesores

- Rivarola, Gustavo
- Muñoz, Heraldo
- Mercau, Raul
- Lledó, Pablo
- Molina Sandoval, Carlos

Calificaciones

Item	Nota
Trabajo: Caso Integrador (07/06/2008)	10.00
Recuperatorio: ()	-
Examen	9.00
- Examen Formulación y Evaluación de Proyectos N:21 (18/06/2008)	9.00
Nota Final	9.50

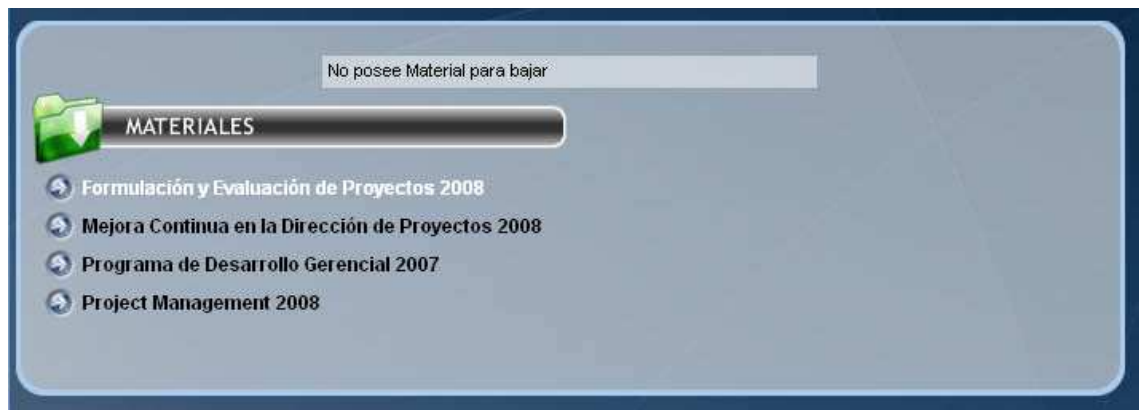
Cronograma

Fecha	Hora	Profesor
Sab 07/06/2008	de 08:30 a 13:30	Molina Sandoval, Carlos
Vie 06/06/2008	de 17:00 a 22:00	Molina Sandoval, Carlos
Sab 31/05/2008	de 08:30 a 13:30	Muñoz, Heraldo
Vie 30/05/2008	de 17:00 a 22:00	Muñoz, Heraldo
Sab 24/05/2008	de 08:30 a 13:30	Lledó, Pablo
Vie 23/05/2008	de 17:00 a 22:00	Lledó, Pablo
Sab 17/05/2008	de 08:30 a 13:30	Rivarola, Gustavo
Vie 16/05/2008	de 17:00 a 22:00	Rivarola, Gustavo
Sab 10/05/2008	de 08:30 a 13:30	Mercau, Raul
Vie 09/05/2008	de 17:00 a 22:00	Mercau, Raul
Sab 26/04/2008	de 08:30 a 13:30	Muñoz, Heraldo
Vie 25/04/2008	de 17:00 a 22:00	Muñoz, Heraldo

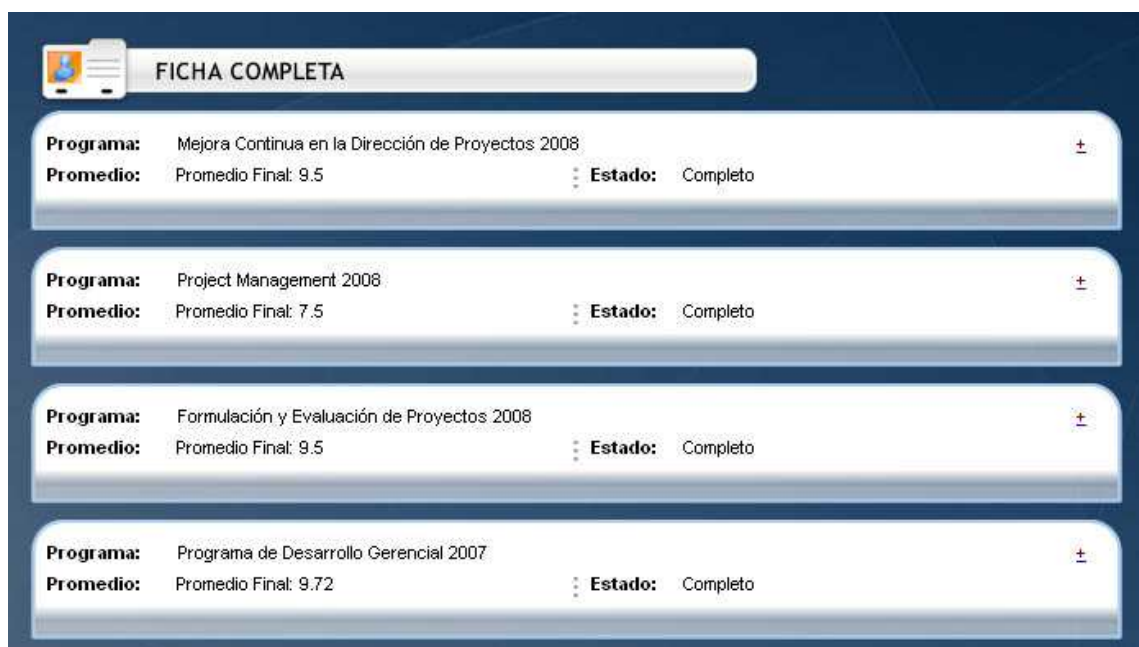
Asistencia

Fecha	Estado
Vie 25/04/2008 17:00 a 22:00	P
Sab 26/04/2008 08:30 a 13:30	P
Vie 09/05/2008 17:00 a 22:00	P
Sab 10/05/2008 08:30 a 13:30	P
Vie 16/05/2008 17:00 a 22:00	P
Sab 17/05/2008 08:30 a 13:30	P
Vie 23/05/2008 17:00 a 22:00	P
Sab 24/05/2008 08:30 a 13:30	P
Vie 30/05/2008 17:00 a 22:00	P
Sab 31/05/2008 08:30 a 13:30	P
Vie 06/06/2008 17:00 a 22:00	P
Sab 07/06/2008 08:30 a 13:30	A

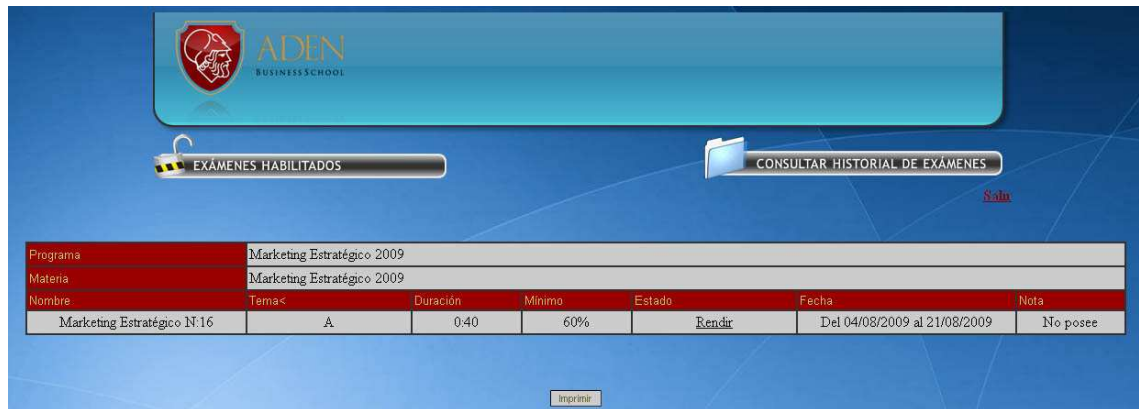
El próximo link es *Materiales*: aquí es donde el alumno accederá al programa para bajar el material de estudio correspondiente. Si ese programa todavía no tiene material, mostrará un mensaje indicándolo, si el material está subido, nos dará la opción a bajarlo haciendo clic en él.



Otro de los links es *Ficha Completa*: entrando veremos un detalle de todos los programas que tenemos, la nota del mismo y el estado en que se encuentra.



Otro link, uno de los más importantes es el de *Exámenes*. Aquí es donde ingresamos para rendir de manera online. Accediendo aquí encontramos dos temas importantes:



The screenshot shows the ADEN Business School interface. At the top, there is a logo and a navigation bar with 'EXÁMENES HABILITADOS' and 'CONSULTAR HISTORIAL DE EXÁMENES'. Below this, a table displays exam details:

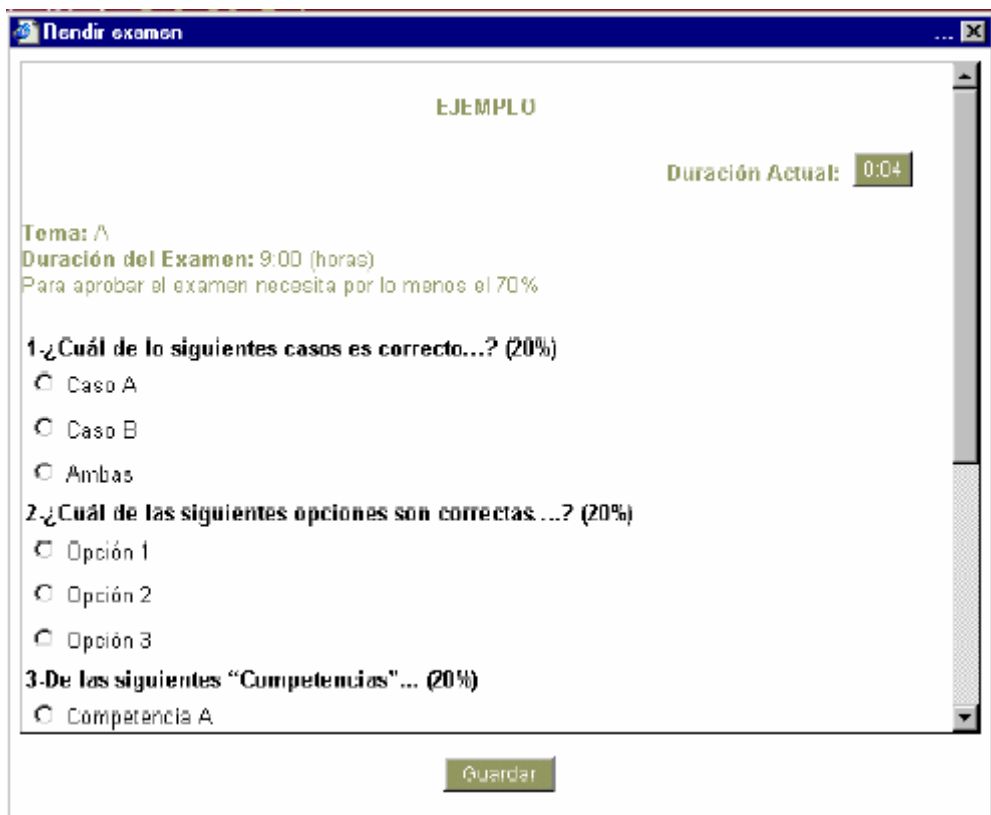
Programa	Marketing Estratégico 2009					
Materia	Marketing Estratégico 2009					
Nombre	Tema<	Duración	Mínimo	Estado	Fecha	Nota
Marketing Estratégico N.16	A	0:40	60%	Rendir	Del 04/08/2009 al 21/08/2009	No posee

Below the table, there is an 'Imprimir' button.

Uno es el de



Ingresando nos aparecerá la materia en la que tengamos el examen habilitado, haremos clic en Rendir y se abrirá la ventana que contiene el examen.



The screenshot shows a window titled 'Rendir examen'. Inside, it displays an example of an exam with the following content:

EJEMPLO

Duración Actual: 0:04

Tema: A

Duración del Examen: 9:00 (horas)

Para aprobar el examen necesita por lo menos el 70 %

1-¿Cuál de lo siguientes casos es correcto...? (20%)

- ☐ Caso A
- ☐ Caso B
- ☐ Ambas

2-¿Cuál de las siguientes opciones son correctas ...? (20%)

- ☐ Opción 1
- ☐ Opción 2
- ☐ Opción 3

3-De las siguientes "Competencias"... (20%)

- ☐ Competencia A

At the bottom, there is a 'Guardar' button.

En el margen derecho superior se visualiza un cronómetro que indica el tiempo que resta para rendir.

Es importante que no guarde los cambios hasta tanto haya finalizado el examen, así se computarán correctamente las respuestas marcadas.

Cuando termine la selección de las respuestas que cree correcta, allí es cuando envía el examen, presionando Guardar / Enviar Examen

El otro acceso es



Accediendo aquí, veremos todo el historial de los programas rendidos, el estado de los mismos y la nota que hemos sacado.

CONSULTAR HISTORIAL DE EXÁMENES VOLVER EXÁMENES HABILITADOS						
Programa	Creatividad y Gestión del Cambio 2008					
Materia	Creatividad y Gestión del Cambio 2008					
Nombre	Tema<	Duración	Mínimo	Estado	Fecha	Nota
Creatividad y Gestión del Cambio N.1	A	0:30	60%	Rendido	Del 22/10/2008 al 22/10/2008	<u>9.00</u>
Programa	Dirección Estratégica de Venta Profesional 2009					
Materia	Dirección Estratégica de Venta Profesional 2009					
Nombre	Tema<	Duración	Mínimo	Estado	Fecha	Nota
Dirección Estratégica de Ventas N.10	A	0:30	60%	Rendido	Del 14/07/2009 al 14/07/2009	<u>7.00</u>
Programa	Equipos de Trabajo de Alto Rendimiento 2008					
Materia	Equipos de Trabajo de Alto Rendimiento 2008					
Nombre	Tema<	Duración	Mínimo	Estado	Fecha	Nota
Equipos de Trabajo de Alto Rendimiento N.25	A	0:45	60%	Rendido	Del 27/11/2008 al 27/11/2008	<u>9.00</u>

Desde luego Usted podrá explorar cualquier otro link o acceso de la comunidad para ver el detalle de lo que desee.



ADEN

ALTA DIRECCIÓN
BUSINESS SCHOOL

**PRESENTACIÓN DE
ADEN BUSINESS SCHOOL**

RED EDUCATIVA INTERNACIONAL

Está enfocada a satisfacer las necesidades de capacitación de directivos, gerentes y profesionales de negocios en toda Hispanoamérica. Posee 18 centros de capacitación en 14 países.

MISIÓN

Formar líderes empresariales a través de una red educativa internacional para el estudio y aplicación de los más avanzados conocimientos y herramientas de management, sustentada en una comunidad de ejecutivos que fomente el crecimiento profesional de sus miembros y coopere con la mejora en la competitividad de las empresas y el desarrollo de los países en que ADEN se encuentra.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

En búsqueda de la excelencia, ADEN ha realizado alianzas con prestigiosas universidades de Latinoamérica y lanzado programas conjuntos con importantes universidades de Estados Unidos, España y Suiza.

Instituciones académicas con las cuales ADEN tiene alianzas estratégicas:

- University of San Francisco, USA
- Swiss Business School, Suiza
- Universidad Francisco de Vitoria, Madrid
- Universitat Internacional de Catalunya, Barcelona
- Université de Management, Suiza

MEMBERSHIPS

- Accredited ACBSP (The Association of Collegiate Business Schools and Programs)
- Miembro de AACSB (The Association to Advance Collegiate School of Business)
- Miembro de CLADEA (Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración)
- REP de PMI Project Management Institute
- Miembro de Ciudad del Saber, Panamá
- Miembro de AC, Londres (Association for Coaching)

PROFESORES GERENTES

La concepción de ADEN es que los gerentes deben ser formados por gerentes. Para este fin, se ha reunido un grupo de docentes, que conjugan una vasta experiencia en el sector empresarial con la imprescindible formación pedagógica y valores éticos y morales irrenunciables. De esta manera pueden transmitir no solo sus conocimientos, sino también su aún más valiosa experiencia. Además se trabaja con una metodología pragmática de enseñanza, buscando involucrar activamente a los participantes mediante técnicas como el análisis de casos y talleres interactivos.

UNIVERSIDAD ALTA DIRECCIÓN PANAMÁ



ADEN Panamá fue autorizado a funcionar como Universidad Alta Dirección (UAD) mediante decreto Ejecutivo nº 260 del 24 de Agosto de 2006. La decisión de ubicar nuestra Universidad en Panamá, y de realizar una inversión edilicia de envergadura responde a 6 motivos

- 1) Su ubicación geográfica y su amplio desarrollo de líneas de comunicación y transporte posibilita una red de intercambios y de conexiones para nuestros alumnos de toda América Latina, por lo que decidimos convertir a Panamá en un Hub Académico para todos los hombres y mujeres de negocios de América Latina.
- 2) Gran desarrollo de las telecomunicaciones
- 3) La seguridad jurídica de las personas y los bienes, convierte a Panamá en un lugar confiable para las empresas y la convergencia de las personas
- 4) La economía panameña ofrece un marco confiable para la inversión a largo plazo y los proyectos ambiciosos

- 5) Panamá es un centro financiero que lo convierte en un polo de desarrollo empresario en América Latina, lo cual queda demostrado por la amplia gama de empresas multinacionales con subsidiarias en Panamá.
- 6) La identidad cosmopolita de Panamá ofrece grandes posibilidades de inserción y adaptación de nuestros alumnos extranjeros

UNIVERSITÉ DE MANAGEMENT EN SUIZA

ADEN ha dado un nuevo salto cualitativo dentro del marco de su Plan Estratégico de largo plazo. A partir de su exitosa experiencia en América Latina, se ha creado en Suiza la Université de Management, un nuevo eslabón en la Red Educativa de ADEN que lo posiciona como proveedor global de Capacitación Ejecutiva.

MBA & MSc - MODELO INNOVADOR DE ARTICULACIÓN DE CAPACITACIÓN EJECUTIVA CON MAESTRÍAS EUROPEAS

Desde sus inicios, ADEN desarrolló un Modelo propio, innovador, sostenido en las siguientes premisas:

- Otorgar entidad propia a la formación continua como actividad central del aprendizaje ejecutivo. Por ello ha desarrollado programas de capacitación ejecutiva que se articulan con procesos de certificación académica.
- Estos procesos otorgan créditos para estudios académicos formales (MBA & MSc) a los participantes, en la medida que cumplan con los requisitos de asistencia y evaluación establecidos, de forma que los asistentes tienen la posibilidad de planificar una formación acorde a sus tiempos y necesidades.

a) Carreras Autogestionadas:

El concepto de autogestión, hace referencia a un modelo de programas electivos, que permite al asistente dar un perfil particular a su propia carrera, así de los 660 créditos necesarios para obtener el MBA, sólo 300 son obligatorios, el resto, 360 créditos son elegidos por el estudiante de acuerdo a

sus intereses y perfil profesional, esto significa que prácticamente el 60 % del Programa de Maestría es diseñado por el propio alumno.

b) Flexibilidad temporal:

El asistente al Programa de Maestría tiene la posibilidad única de regular el cursado de acuerdo a su disponibilidad horaria y financiera, ya que el MBA se puede hacer en un tiempo que oscila entre los 2 y los 4 años. Esto es así porque es el propio asistente quien decide la cantidad de cursos en los que se inscribe. Incluso puede dejar un semestre completo sin cursar y esto no altera su condición de alumno regular.

c) Networking:

El formato modular y Multi-sede de las carreras, permite al participante interactuar con ejecutivos de diversas empresas y áreas de negocios, de acuerdo a los distintos módulos y programas que vaya tomando, desarrollando una amplia red de contactos profesionales.

d) Modelo Multi-sede:

Atento a que todos los programas incluidos en el MBA y MSc se dictan en todas las Sedes, el alumno puede elegir dónde cursar total o parcialmente su Maestría. Esto tiene dos connotaciones: una respecto a la posibilidad de empezar el MBA en una Sede, y por razones de traslados laborales, continuar los estudios en otra, sin trámite alguno ni esquemas de equivalencias o reválidas, ya que es parte de la misma Institución Educativa. La otra perspectiva del Modelo Multi-sede es que, dado que los distintos módulos-materias de Programas se dan en fechas desplazadas entre las Sedes, si pierde una clase y desea recuperarla puede hacerlo en cualquiera de las otras ciudades donde ADEN tiene presencia, evitando así la pérdida de clases por viajes laborales o problemas imprevistos.

Muchas gracias por formar parte de ADEN Business School.

Estamos a su entera disposición ante cualquier consulta.