

NUEVO CURSO

# La neuronegociación para la toma de decisiones



FECHA DE INICIO:  
MIÉR. 8 DE MAYO

## ¿Qué hacemos desde GNT Mentoría Neurodigital?

Desarrollamos servicios dirigidos a lograr alcanzar el **éxito en sus negocios**: programas de asesoría y acompañamiento destinados al compliance, la negociación y la resolución de conflictos. También acompañamos a las empresas a alcanzar mejores niveles de productividad con eje en el desarrollo de las personas y la implementación adecuada de tecnología.

Para ello, contamos con un equipo de profesionales con amplia experiencia en **derecho laboral, recursos humanos y transformación digital**.

En el curso "La neuronegociación para la toma de decisiones" se propone brindar un escenario de los cambios actuales que exigen modificar actitudes e incorporar herramientas conceptuales y metodológicas que permitan conocer nuestro cerebro, su funcionamiento, el uso del pensamiento crítico y las técnicas del Método GNT y sus aplicaciones, revisando nuestra visión de la negociación y de la toma de decisiones, e incorporando herramientas y técnicas que contribuyen a mejorar nuestras competencias y habilidades.



11 5117 1663



metodognt@gmail.com



www.metodognt.com



## INTRODUCCIÓN

La capacidad de diagnosticar con la mayor precisión los problemas y el proceso de resolverlos es una condición esencial para el logro de resultados positivos en nuestra vida personal y laboral. Lo que hacemos, pensamos o sentimos proviene de nuestro cerebro.

Las personas somos seres sociales y en el proceso de socialización son esenciales la comunicación, la cooperación y la negociación, a la vez que tomamos decisiones permanentemente.

La plasticidad de nuestro cerebro va a permitir que aprendamos durante toda nuestra vida. Por eso, es importante aprender a conocerlo, entender su funcionamiento y entrenarlo con diversas técnicas que permitirán mejorar nuestras experiencias en la negociación y en la toma de decisiones.

El cerebro tiene un objetivo principal que es sobrevivir y reconoce que la comunicación, la cooperación y la negociación son componentes importantes para su objetivo de supervivencia.

El entrenamiento del cerebro, con el auxilio de herramientas como la atención plena, la concentración consciente, la neuroplasticidad y las neuronas espejo, permiten el desarrollo de habilidades y competencias claves en la negociación y la toma de decisiones.

Haremos una introducción a la llamada abogacía colaborativa, enfoque que aporta una nueva perspectiva y busca resolver disputas y conflictos de manera constructiva y cooperativa, evitando la confrontación y el litigio, centrada en el diálogo y en el conocimiento del cerebro.

La era que transitamos y las nuevas tecnologías han generado cambios trascendentales y rompen con el sistema clásico de las relaciones laborales.

¿Cómo están evolucionando las relaciones laborales? ¿Debemos revisar nuestra visión? ¿Debemos modificar nuestras formas y estilos de negociación, tanto en la individual como en la colectiva? ¿Debemos revisar nuestros procesos de toma de decisiones?

# TEMÁTICAS A ABORDAR

## **Módulo 1 - Clase a cargo de la Dra. Viviana L. Díaz**

- Las Neurociencias, el conocimiento del cerebro y su funcionamiento en las negociaciones. La mente y la teoría de la mente. Las emociones y su gestión. Las inteligencias múltiples. La atención plena y la neuroplasticidad. El conflicto y cómo gestionarlos. La herramienta de la PNL. El Método GNT en la negociación y la toma de decisiones.

## **Módulo 2 - Clase a cargo del Dr. Alberto Fantini**

- El pensamiento crítico y la flexibilidad cognitiva. ¿Cómo actúan en el desarrollo de habilidades y competencias para negociar y tomar decisiones? ¿Cómo mejorar las potencialidades de nuestro cerebro con el pensamiento crítico y la flexibilidad cognitiva? ¿Cómo se relacionan con las prácticas del Método GNT?

## **Módulo 3 - Clase a cargo de la Dra. Silvia Cirmi Obon**

- La abogacía colaborativa con una nueva perspectiva buscando resolver disputas y conflictos de manera constructiva y cooperativa. Clientes y profesionales involucrados establecen reglas del proceso colaborativo, compartiendo la información relevante de manera voluntaria y confidencial. Las partes se comprometen a actuar de buena fe y a esforzarse por lograr un acuerdo mutuamente aceptable.

## DOCENTES



**Dra. Viviana L. Díaz**



**Dr. Alberto Fantini**



**Dra. Silvia Cirmi Obon**



## METODOLOGÍA Y DURACIÓN

El contenido se desarrollará en tres clases virtuales, sincrónicas, los días **miércoles 8 de mayo, miércoles 15 de mayo y jueves 23 de mayo** de 18.30 a 20.00 horas.

El link para unirse se enviará a los inscriptos unos días antes.



## COSTO E INSCRIPCIONES

El valor del curso es de \$18.000 (valor expresado en pesos argentinos).

**Para alumnos UNTREF y Comunidad GNT el valor es de \$15.000**

Los pagos se realizan por transferencia bancaria.

CBU: 0170099220000004602916 / ALIAS: CORTE.ARBOL.CONEJO (Banco BBVA Francés a nombre de Alberto Fantini)

Una vez hecho el pago, deberán enviar el comprobante a [metodognt@gmail.com](mailto:metodognt@gmail.com)

De no enviar el comprobante, no podremos darlos de alta en el curso

## DESTINATARIOS

Profesionales y gerentes de nivel medio y alto que buscan asumir el liderazgo y conducir a su unidad de negocio o emprendimiento, mejorando sus habilidades para tomar decisiones y calificar como buenos negociadores.

Los líderes y ejecutivos en organizaciones privadas y públicas con responsabilidades de administración general que desean mejorar sus competencias de negociadores, reducir el nivel de conflictividad y su impacto en la salud.

*Es deseable poseer alguna formación académica.*



El curso otorgará a los Mastrandos y cursantes de la Maestría de Derecho del Trabajo y del Diplomado de Negociación de la UNTREF un crédito de 10 horas.  
Se otorgará certificado de asistencia emitido por GNT - IDEIDES - ILERA - ARTRA y SADL

**¡LOS ESPERAMOS!**



11 5117 1663



metodognt@gmail.com



www.metodognt.com