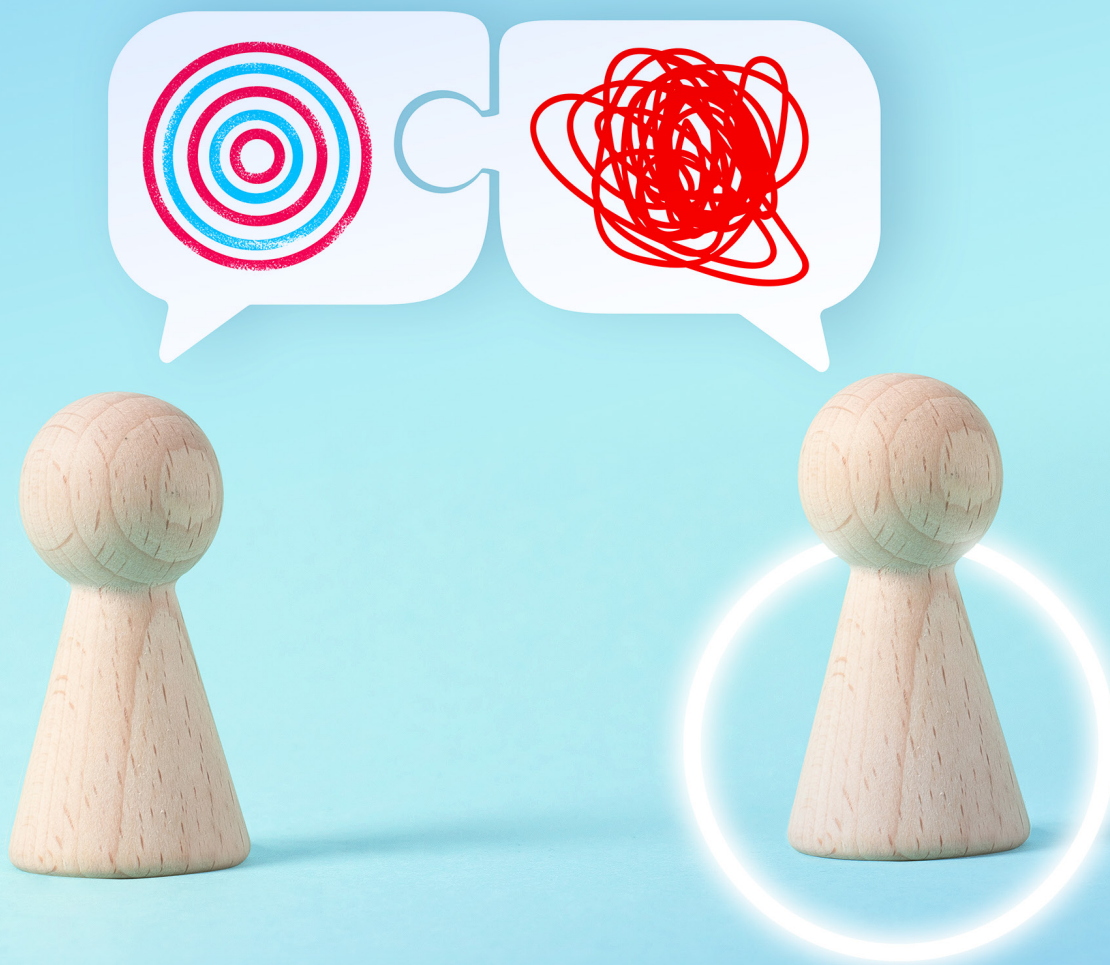


EL PODER DE LA CONVERSACIÓN DIRECTIVA

Valentía para escuchar, claridad
para influir, carácter para decidir



» 2026

INICIO **CLAUSURA**

21 DE MAYO / 25 DE JUNIO

IBLENDED sesiones remotas y presenciales



INALDE
BUSINESS SCHOOL
Universidad de La Sabana

En los entornos empresariales actuales, marcados por la velocidad, la presión y la complejidad, la verdadera diferencia entre los líderes reside no solo en su capacidad para decidir, sino en su habilidad para conversar de manera efectiva.

La gestión del conflicto no es una simple función de recursos humanos, sino un imperativo estratégico que impacta directamente en la cultura, la eficiencia operativa y la calidad de la toma de decisiones al más alto nivel.

Este programa está diseñado para líderes que entienden y buscan desarrollar la competencia más estratégica de la alta dirección: el diálogo transformador.

A través de herramientas prácticas, profunda reflexión personal y el análisis de experiencias reales, el participante aprenderá a convertir las tensiones en aprendizajes, los conflictos en acuerdos, y las conversaciones difíciles en oportunidades de liderazgo y crecimiento. De esta manera, el directivo transformará el conflicto en una fuente de innovación y alineación estratégica para su organización.

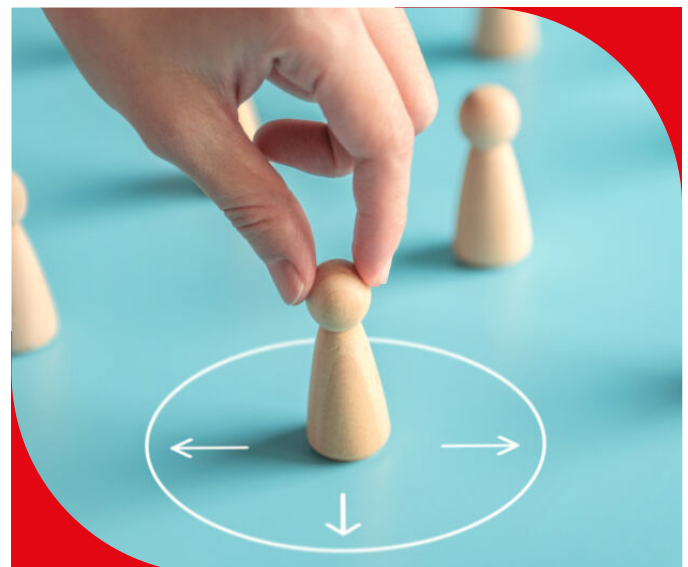
DIRIGIDO A:

Directores generales, directores de división y directores funcionales que enfrentan conversaciones difíciles, procesos de negociación o tensiones en la toma de decisiones.

Este programa está dirigido a quienes desean fortalecer su capacidad de influencia, escucha estratégica y gestión de relaciones en contextos de alta exigencia y cambio constante.

CON ESTE PROGRAMA USTED LOGRARÁ:

- » Comprender los distintos tipos y maneras de resolver conflictos.
- » Potenciar habilidades para comunicarse de manera efectiva en situaciones de tensión.
- » Aplicar herramientas y modelos de negociación para lograr acuerdos sostenibles.
- » Fortalecer el autoconocimiento directivo y el estilo personal de manejo del conflicto.
- » Convertir la gestión del conflicto en un imperativo estratégico que impulsa la cultura, la toma de decisiones y la eficiencia operativa.
- » Dominar la comunicación estratégica.
- » Aplicar un framework de negociación avanzado y utilizar las diversas formas de negociación para asegurar la alineación estratégica y el logro de acuerdos superiores.



CONTENIDO:

- » Fuentes y tipos de conflicto.
- » Variables de estilo personal, intereses, recursos y comunicación como fuente de tensión.
- » Cómo se desarrollan los conflictos entre las personas y los equipos.
- » Cómo liderar conversaciones difíciles sin perder la conexión humana.
- » Taller de autodiagnóstico y desarrollo de escucha activa.
- » Estilos de negociación y marco conceptual.
- » Modelos de conversación efectiva y feedback constructivo.
- » Taller de autodiagnóstico y desarrollo de escucha activa.
- » Estilos de negociación y marco conceptual.
- » Cómo transformar el conflicto en decisiones compartidas



INVERSIÓN:
General: \$6.800.000 COP
Alumni: \$6.120.000 COP



**Con este programa
logrará y contenido.**

CLAUSTRO ACADÉMICO*



»
María José
Zuleta

»
Sandra
Idrovo

»
María Consuelo
Ayala

*Profesores que pueden hacer parte del programa.

FECHAS Y HORARIOS 2026:

» Bogotá

May.
21. 28.

Jun.
4. 11. 18* 25*

Horario:

Sesiones virtuales:
7:00 a.m. a 10:40 a.m.

Sesiones presenciales:
7:00 a.m. a 5:00 p.m.

***Sesiones presenciales**

Contacto:

Brillit Urrego Linares

316 529 3411 / brillit.urrego@inalde.edu.co



Solicite ser contactado

Matricúlese acá

Acreditaciones:



Membresía:

PRME Principles for Responsible
Management Education

an initiative of the

