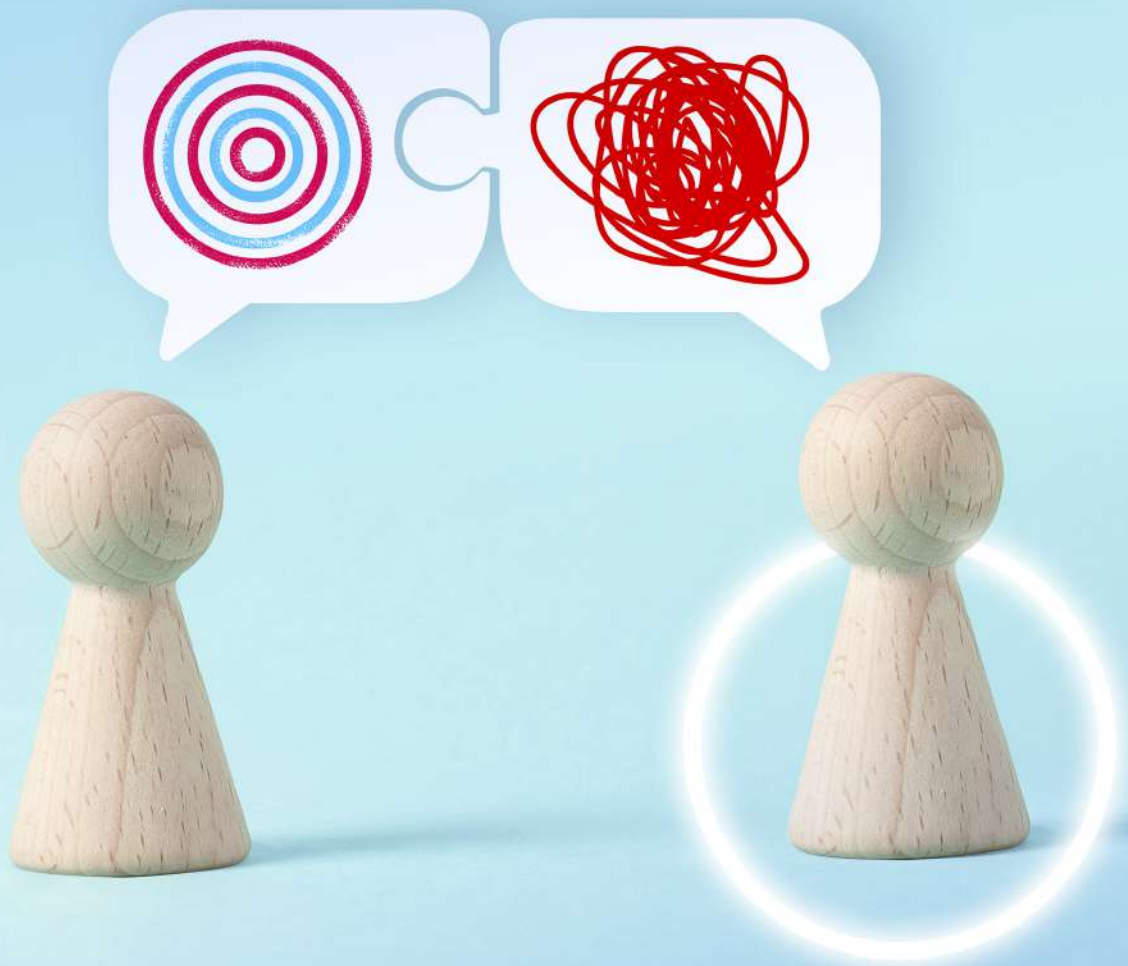


EL PODER DE LA CONVERSACIÓN DIRECTIVA

Alinear objetivos y lograr acuerdos en equipos de trabajo



» 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 diferencia entre los líderes reside no solo en su capacidad para decidir, sino en su habilidad para resolver tensiones de manera efectiva, tanto entre pares como en la relación jefe-subordinado.

Los conflictos no se deben evitar a cualquier costo, pues pueden ser fuente de inspiración y de tensión creativa; sin embargo, cuando se gestionan mal terminan en un intento por evadirlos en medio de una aparente uniformidad de criterio que resulta improductiva y poco inspiradora.

Gestionarlos positivamente supone la sana confrontación de ideas, la inclusión de opiniones y experiencias diversas en los procesos de toma de decisiones, y la búsqueda de soluciones creativas para retos de negocio que siempre evolucionan.

A través de herramientas prácticas, reflexión personal y el análisis de casos reales de negocio, el participante aprenderá a convertir las tensiones en aprendizajes, los conflictos en acuerdos, y las conversaciones difíciles en oportunidades de innovación, liderazgo y crecimiento.

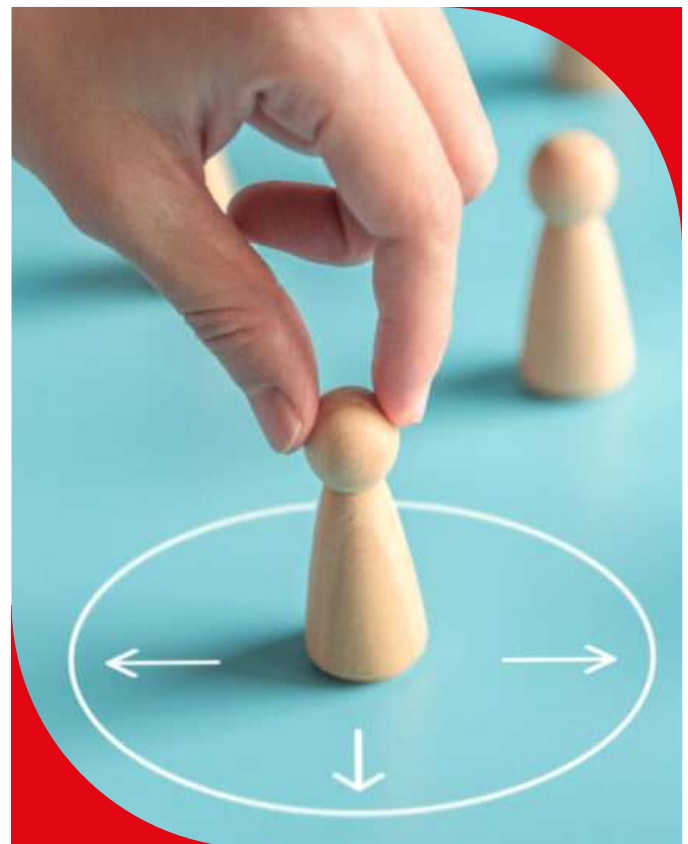
DIRIGIDO A:

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:

- » Un marco conceptual para diagnosticar potenciales fuentes de conflicto en el trabajo ordinario.
- » Ampliar la perspectiva sobre las diversas alternativas que pueden utilizarse para resolver conflictos.
- » Potenciar habilidades para comunicarse de manera efectiva en situaciones de tensión.
- » Aplicar herramientas de negociación para lograr acuerdos sostenibles.
- » Fortalecer el autoconocimiento directivo y el estilo personal de manejo del conflicto.



CONTENIDO:

- » Fuentes y tipos de conflicto y diversas formas de aproximación para resolverlos.
- » Cómo se desarrollan los conflictos entre las personas y los equipos.
- » Cómo identificar diversos tipos de conversación requeridos para alinear un equipo y cómo aproximar conversaciones difíciles.
- » Assessments individuales sobre comportamientos asociados al trabajo en equipo.
- » Fundamentos de negociación para la búsqueda de acuerdos.
- » Talleres de reflexión guiada sobre situaciones individuales necesitadas de orientación.



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



**Contáctenos para
grupos corporativos**

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 