

CICLO DE DESARROLLO:

HABILIDADES HUMANAS PARA LA ORGANIZACIÓN

TOMATE CLUB Y THOMSON REUTERS

SE UNEN PARA POTENCIAR
EL DESARROLLO HUMANO
PRO EMPRESA

INICIO SESIONES

07 DE NOVIEMBRE DE 9 A 13 H

LUGAR

Hotel Double Tree by Hilton
Avenida Vitacura 2727, Las Condes



DOS RECONOCIDAS INSTITUCIONES DEL MUNDO PROFESIONAL SE UNEN PARA ENTREGAR UN CICLO DE DESARROLLO: HABILIDADES HUMANAS PARA LA ORGANIZACIÓN



tomate.CLUB

Es el área especializada en formación y desarrollo de personas de la consultora tomate®.

Nuestra propuesta dice relación con hacernos cargo de dos dimensiones cruciales en la existencia de cualquier organización: Habilidades básicas para coexistir en sociedad.

Por una parte, la negociación como habilidad que nos permite generar estados "mejores" que aquellos en los que nos estamos encontrando, ya sea con nuestras familias, nuestros entornos, las organizaciones de las que formamos parte, la sociedad y todas las exportaciones posibles; por otra, generando conversaciones significativas. Habiendo reconocido e identificado que los seres humanos aspiramos al desarrollo en diferentes ámbitos; desde la mirada de los padres, como emprendedores, como parte de una compañía, como parte de un gobierno corporativo, etcétera... hemos aprendido que nuestro desarrollo se da en la comunicación. Es a través de estas conversaciones significativas, que somos capaces de coconstruir, colaborar, cocrear y coexistir.



the answer company

THOMSON REUTERS

Thomson Reuters es el líder mundial en el desarrollo de información inteligente y software para empresas y profesionales.

Con oficinas en más de 100 países en el mundo y más de 50.000 colaboradores, en Chile recoge el legado de empresas con más de 30 años de conocimiento de la industria nacional, siendo los principales productores de información profesional en el país a través de cursos de entrenamiento profesional, plataformas de información online, software y libros.



7 Y 9 DE NOVIEMBRE | 9:00 A 13:00 H

NEGOCIACIÓN. UNA NUEVA FORMA DE RELACIONARSE



12 Y 14 DE DICIEMBRE | 9:00 A 13:00 H

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE RIESGOS



Descripción

Todos somos negociadores: ¿Dónde ir de vacaciones?, ¿qué película ver en el cine?, ¿a qué hora permitir que sus hijos se acuesten?, ¿cómo negociar con el sindicato?, entre otros. Tenemos un mundo de experiencias negociando.

La invitación de este taller apunta a mirar los negocios desde el punto de vista humano, como relaciones entre personas. En definitiva, eso son y forman parte de nuestras vidas. Una negociación constante y permanente: "con la pareja, los hijos, los jefes, los amigos, los clientes, los proveedores".

¡Todo un mundo de experiencias negociando!

Reflexionaremos en torno a una nueva y eficiente manera de relacionarnos. Volvamos a lo simple y natural.

Horas workshop

8 horas (2 sesiones)

Público Objetivo

Todas aquellas personas que en sus organizaciones son responsables de las instancias de negociación y/o tienen que construir relaciones.

Contenido

El seminario entregará distinciones fundamentales para que los participantes fortalezcan sus habilidades en el ámbito de la negociación, enseñando un nuevo modelo conceptual que le permitirá cultivar relaciones basadas en la confianza, en el respeto mutuo y en el cumplimiento permanente de los compromisos.

- Nuevo modelo conceptual.
- Habilidades del negociador.

Valor: 16 UF

Descripción

La posibilidad de contar con un sistema integrado de gestión de riesgos genera ventajas competitivas y crea valor para las organizaciones, dando una visión conjunta y coordinada de los riesgos a todas las áreas de la empresa y, en particular, a la alta dirección.

La sostenibilidad está marcada por cómo gestionar la incertidumbre, permitiéndole anticiparse ante un posible evento, sea éste negativo o favorable. Esto solamente se consigue con un proceso eficiente de gestión de riesgos.

Este curso propone un tratamiento alternativo y complementario a la gestión de riesgos tradicional, basado en poner la mirada en el ser humano como generador de los riesgos y, por lo tanto como ente anticipador, diversificador y resolutivo de los mismos, así como en su rol activo en la gestión estratégica de riesgos dentro de la empresa.

Parte de lo esperado con el curso, dice relación con los siguientes objetivos:

- Reconocer al ser humano como eje central, lo que significa que no existen los riesgos independientes de las personas. Son las personas las que generan, identifican y sufren o se benefician de la ocurrencia de éstos, pues son el motor de acción de los negocios.
- Categorizar y exponer los aspectos esenciales que permitan contar con un marco analítico y operacional de la gestión de riesgos en la empresa. Definición del entorno ERM.
- Exponer una interpretación de la gestión de riesgos que sustente sólidamente a la toma de decisiones de la empresa.
- Mostrar cómo diseñar un modelo de gestión de los riesgos empresariales que genere valor añadido mediante un proceso eficaz de identificación, hasta donde es posible y *reporting* de riesgos, y una adecuada organización, reparto de roles y asignación de responsabilidades.

Horas workshop

8 horas (2 sesiones)

Público Objetivo

- Interesados en desarrollar un gobierno de riesgos que ayude a la empresa a cumplir la estrategia y crear valor.
- Ejecutivos de funciones relacionadas con la Gestión de Riesgos, Planificación Estratégica, Presupuestos, Auditoría Interna, Control Interno, Cumplimiento, Gobierno Corporativo, Continuidad de Negocio, Sistemas de la Información, Seguridad.
- Directivos y profesionales que tienen responsabilidad sobre la identificación, medición y el control de los riesgos corporativos y necesitan una visión global de los mismos.

Contenidos

- Amplia conversación en torno a los distintos temas de los riesgos y cómo abordarlos.
- Interpretación alternativa de la gestión de riesgos.
 - Los riesgos y el factor humano.
 - ¿Cómo podemos anticipar riesgos que sucederán en el futuro?
 - El pasado y la experiencia, utilidad y limitaciones en la gestión de riesgos.
 - La falacia de los expertos en gestión de riesgos.

Valor: 16 UF



RELATOR



Carlos Sanhueza M.

Empresario, director y consultor de empresas con gran experiencia en negociaciones en Chile y en el extranjero. Gerente Comercial, Gerente de Inversiones y Gerente de Sistemas en compañías de seguros.

Credenciales Académicas: MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez, DPA de la Universidad Adolfo Ibáñez, Posdiplomado en Biología del Conocimiento, Instituto Matriztico del Doctor Humberto Maturana, Diplomado en Finanzas, Facultad Administración y Economía Universidad de Chile, Diplomado en Análisis de Sistemas CIISA, Posgraduado en Evaluación de Proyectos (CEPE), Facultad de Ingeniería Industrial Universidad de Chile, Administrador Público, Facultad de Administración y Economía Universidad de Chile.

Trayectoria Académica: Profesor Titular de Negociación de los Programas Executive MBA, MBA IP, Máster y Diploma en Finanzas, Máster y Diploma en MKT, Máster en RRHH, Cursos abiertos y cerrados de la Universidad Adolfo Ibáñez. Profesor de Administración en pregrado y profesor de Gestión Estratégica de Seguros en el Msc de Finanzas, ambos en la Universidad Adolfo Ibáñez. Profesor guía de tesis en el MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez. Profesor invitado en las Universidades: De los Andes (EMBA en Santiago de Chile) y Sergio Arboleda, Bogotá-Colombia, del Pacífico Lima-Perú, San Francisco de Quito, Quito-Ecuador.

Experiencia Profesional: Empresario director y consultor de empresas. Socio y Director Ejecutivo de Conosur Seguros y Reaseguros, Socio de Horton Int. Executive Search, Socio de Tomate Consultora en Gobiernos Corporativos, ex Gerente Comercial, Técnico, de Inversiones y Sistemas en Compañías de Seguros. Amplia experiencia en la negociación de contratos de seguros en Chile y en el extranjero.

Otros: Fundador y ex Director del Centro de Negociación de la Universidad Adolfo Ibáñez. Ha coescrito los libros *"Experiencias negociadoras de negociadores con experiencia"* e *"Inteligencia Relacional y Negociación"*.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

lpg.seminario@thomsonreuters.com
+56 02 25105200

