



SEMINARIUM®



OPEN
TRAINING

INTELIGENCIA NARRATIVA PARA LÍDERES

18 / 19 | OCTUBRE
COLOMBIA

POTENCIE SU LIDERAZGO CON **BUSINESS STORYTELLING**

INTELIGENCIA NARRATIVA PARA LÍDERES

POTENCIE SU LIDERAZGO CON **BUSINESS STORYTELLING**



TEMÁTICA

En el ámbito empresarial existen muchas teorías y debates sobre el liderazgo y sus estilos. Ahora emerge el concepto del Business Storytelling que no refuta las diferentes teorías y estilos de liderazgo, sino que, al aplicarlo, las potencia. Así como hoy en día el desarrollo de la inteligencia emocional se ha convertido en algo esencial para cada líder, la Inteligencia Narrativa (INN) se compone de habilidades claves cuya implementación permite generar conexiones genuinas con las personas que nos rodean.

El origen etimológico de la palabra “inteligencia” hace referencia a quién sabe elegir: con ella se posibilita la selección de las alternativas más convenientes para la resolución de un problema. Entonces un líder es inteligente cuando es capaz de escoger la mejor opción entre las posibilidades que se presentan a su alcance y por ese mismo camino, la inteligencia narrativa se puede entender como el “saber elegir” entre narrativas que limitan y narrativas que empoderan con el fin de incidir y transformar el pensar, el actuar, el nivel de compromiso y las historias de su equipo de trabajo y su organización.

Los Open Trainings ofrecen una metodología de aprendizaje dinámica y práctica.
Entregan técnicas y herramientas de aplicabilidad inmediata para una mejora continua en su empresa.



INFORMACIÓN GENERAL



18 y 19 OCTUBRE 2017



HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON BOGOTÁ
Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia



ESTACIONAMIENTO SIN COSTO

ÁREAS FUNCIONALES:



HABILIDADES
EJECUTIVAS



INNOVACIÓN



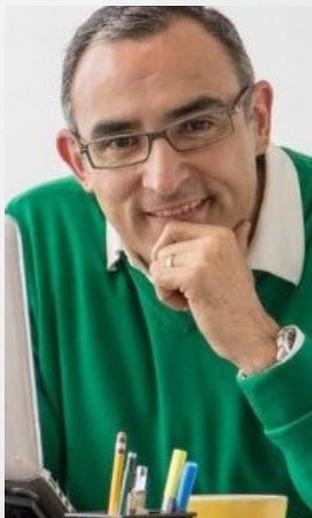
VENTAS



MARKETING

DIRIGIDO A:

Gerentes, directores, coordinadores y líderes empresariales que trabajen con uno o más equipos de trabajo dentro de su organización y que necesiten influenciar audiencias y presentar proyectos.



DOCENTE

LEONARDO AGUIRRE

- Formado en la Universidad Católica de Manizales y con más de 20 años de experiencia en la industria publicitaria, ha trabajado para agencias como Propaganda Sancho, McCann Erickson y 12 años en Young & Rubicam como vicepresidente en las áreas creativas, operaciones, planeación estratégica e innovación.
- Fundador y Director de Storyinc, compañía pionera en Colombia en la utilización del Storytelling, como herramienta de comunicación estratégica y comercial. Ha desarrollado plataformas narrativas y estructurado procesos de liderazgo para empresas y marcas como Shell Rimula, Shell Advance, Frisby, Unicentro Bogotá, Corferias, Previsora Seguros, La Superintendencia de Industria y Comercio, Abbott Laboratorios, La Unidad de conocimiento del grupo GEA, Syngenta, El TIEMPO, Banco de Bogotá, Grupo Bolívar, Bavaria, Alpina, Davivienda Leasing, LEE HETCH HARRISON, Griffith Laboratories y Protección S.A.



DOCENTE

ALMA QUIROGA

- Con más de 8 años de experiencia facilitando talleres y dando charlas en el ámbito profesional en Estados Unidos y en Colombia, a partir del 2016 ha estado aplicando su conocimiento de las humanidades con la consultoría en Business Storytelling con StoryInc.
- Es filósofa de profesión y cuenta con una especialización en sociología, amplia formación académica en literatura y escritura; su pasión por temas de cultura organizacional y liderazgo la han llevado a ejercer procesos de consultoría de Business Storytelling con empresas como Johnson & Johnson, Proquinal y Previsora Seguros.



CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN
EMITIDO POR SEMINARIUM

PROGRAMA

INTELIGENCIA NARRATIVA PARA LÍDERES

8:30 A 8:55

REGISTRO

DÍA 1 | MIÉRCOLES 18 | OCTUBRE

SESIÓN 1

9:00 A 10:30

FUNDAMENTACIÓN- EL PODER DE LA NARRATIVA PARA LÍDERES

- Elementos de la narrativa y Storytelling para negocios.
- Componentes de la inteligencia narrativa.
- Casos de éxito de CEOs y otros líderes empresariales quienes implementan su inteligencia narrativa.

10:30 A 11:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 2

11:00 A 12:30

NEUROCIENCIA, RETÓRICA Y LA NARRATIVA

- El efecto de la narrativa sobre el cerebro humano
- Genere conexiones emocionales y fomente el compromiso usando elementos literarios y retóricos.

12:30 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 3

14:00 A 17:30

LA NARRATIVA POTENCIA SU ESTILO DE LIDERAZGO

- Ejercicios para identificar su propio estilo de liderazgo dentro del marco teórico de la narrativa.
- Actividad StoryLine: identificación de paradigmas y narrativas repetitivas en la construcción del papel de líder.
- Mapa de narrativas internas predominantes.
- Ejercicios para potenciar las narrativas internas predominantes.

8:55 A 9:00

REGISTRO

DÍA 2 | JUEVES 19 | OCTUBRE

SESIÓN 4

9:00 A 10:30

NARRATOLOGÍA Y EL LÍDER

- ¿Qué es la narratología y por qué importa?.
- Lenguaje transformacional para generar e impulsar narrativas positivas.
- Autogestión de la narrativa corporal.

10:30 A 11:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 5

11:00 A 12:30

CONECTE Y UNIFIQUE NARRATIVAS EN EL EQUIPO DE TRABAJO

- Técnicas para identificar las narrativas internas en otros y volverse un líder adaptativo.
- Arcos narrativos y la construcción de meta historias para los equipos de trabajo.
- Coherencia en las narrativas personales y empresariales.

12:30 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 6

14:00 A 16:30

EL DESARROLLO CONTINUO DE LA INTELIGENCIA NARRATIVA

- Actividad y juegos de roles: como activar al otro, conectando su propia historia con la meta historia del equipo.
- Técnicas para conservar la intencionalidad en la evolución de las historias propias, del equipo de trabajo y de la organización.
- My Leader Story: actividad final, presentaciones, conclusiones y cierre.

PROGRAMAS IN-COMPANY

**LO INVITAMOS A FORMAR A SUS EQUIPOS CON CONTENIDOS FLEXIBLES,
ADAPTADOS A SUS NECESIDADES Y LA REALIDAD
DEL DÍA A DÍA DE SU EMPRESA.**

ALGUNOS DE NUESTROS PROGRAMAS DISPONIBLES:



ÁREA RECURSOS HUMANOS

Diseño Estratégico de Competencias
Desarrollo de Mentores Corporativos
Chip Generacional



ÁREA MARKETING

Marketing Digital
Social Media
Publicidad 2.0



ÁREA HABILIDADES TRANSVERSALES

Negociación Comercial
Presentaciones Efectivas
Certificación Internacional en Líder

DESARROLLEMOS EN CONJUNTO
LOS MEJORES PROGRAMAS PARA CADA ÁREA DE SU EMPRESA.

Contacto: Fernando Bastán | fernando.bastan@seminarium.com.co

	VALOR INDIVIDUAL 	GRUPO CORPORATIVO 3 a 5 Ejecutivos 
COMPRA ANTICIPADA antes de: 29 de Septiembre 2017	860	810 *
PRECIO DE LISTA	900	770 *

Estos precios no incluyen IVA. Valores en USD

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del training en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.



Convierta su equipo de trabajo en un High Performance Team

Optimize el rendimiento de sus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incrementa el ROI sobre sus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.

INFÓRMESE DE LOS VALORES Y BENEFICIOS ESPECIALES PARA EQUIPOS DE 6 O MÁS EJECUTIVOS



Tarifa Preferencial Seminarium
Reservas : 618 - 6700
Mail: reservas@fourpointsbogota.com
Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia

MEDIOS DE PAGO



PATROCINADORES



APOYAN



Medios de Pago: Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, Master Card, American Express).

Fuerza Mayor: Si por fuerza mayor este curso debiera suspenderse, Seminarium desarrollará un curso similar alternativo informándolo oportunamente.

Políticas y Condiciones de Pago: SEMINARIUM informa que no se hará reembolso de dinero por el pago de una actividad de capacitación que haya, en el formato Seminarios, Congresos, Open Trainings, si el asistente o los asistentes, no informa mínimo diez (10) días hábiles de antelación su inasistencia al mismo. El aviso deberá hacerlo por escrito mediante correo electrónico al asesor ejecutivo con quien realizó la inscripción. En caso que el plazo para notificar la inasistencia al evento haya vencido, se le cobrará parte del valor consignado por gastos administrativos (15% de la tarifa); el saldo restante (85% de la tarifa) se le cargará a favor, para redimir en cualquier otro evento en el que desee participar más adelante. Pero no se realizará ningún tipo de devolución de dinero pasada la fecha mencionada de 10 días hábiles para cada programa antes mencionado. En este caso, el asistente o los asistentes podrá cederle su cupo a otra persona, para lo cual debe enviar por correo electrónico una carta, autorizando a la persona que va a asistir, en dicho documento debe especificar nombre completo del nuevo asistente, número de cédula, dirección, teléfono de contacto y correo electrónico.

Pagos con tarjetas débito y crédito no aplica descuentos por pase corporativo, mesas corporativas, ni descuentos adicionales como el pronto pago.