

OPEN
TRAINING



INTELIGENCIA NARRATIVA PARA LÍDERES

POTENCIA TU LIDERAZGO CON BUSINESS STORYTELLING

18 19

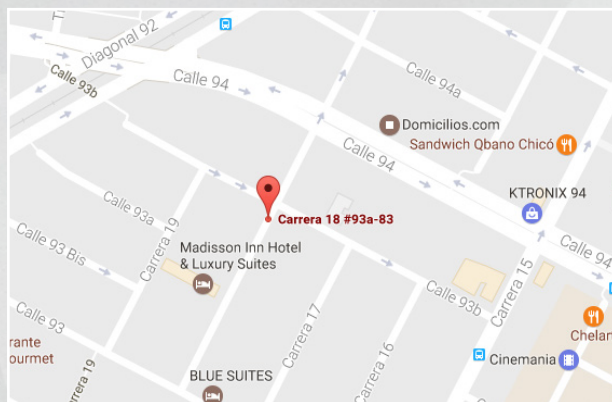
OCTUBRE 2017
HOTEL FOUR POINTS BY
SHERATON BOGOTÁ



INTELIGENCIA NARRATIVA PARA LÍDERES

POTENCIA TU LIDERAZGO CON
BUSINESS STORYTELLING

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



18 y 19 OCTUBRE 2017



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



ESTACIONAMIENTO SIN COSTO

TEMÁTICA



DOCENTES



En el ámbito empresarial existen muchas teorías y debates sobre el liderazgo y sus estilos. Ahora emerge un concepto en Business Storytelling que no refuta las diferentes teorías y estilos de liderazgo, sino que, al aplicarlo, los 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 quien 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.

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 necesitan influenciar audiencias y presentar proyectos.

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 Creativa, 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.

ALMA QUIROGA

- Con más de 8 años de experiencia facilitando talleres y dando charlas en el ámbito profesional en los 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

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, SEMIÓTICA Y LA NARRATIVA

- El efecto de la narrativa sobre el cerebro humano, teoría y ejemplos.
- Ejercicios para generar conexiones emocionales y fomentar el compromiso usando elementos literarios.
- La aplicación práctica de la narrativa y semiótica – role plays y casos de estudio.

12:30 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 3

14:00 A 17:30

POTENCIANDO SU ESTILO DE LIDERAZGO CON LA NARRATIVA

- 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

LINGÜÍSTICA, NARRATIVA CORPORAL Y EL LÍDER

- Lenguaje transformacional para generar e impulsar narrativas positivas.
- Técnicas de autogestión de la narrativa corporal.
- Coherencia en las narrativas verbales, organizacionales y corporales: casos de estudio.

10:30 A 11:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 5

11:00 A 12:30

CONECTAR Y UNIFICAR NARRATIVAS EN EL EQUIPO DE TRABAJO

- Técnicas para identificar las narrativas internas en otros con el fin de volverse un líder adaptativo.
- Estrategia de la meta historia para los equipos de trabajo y cómo comunicarla y unirla con su equipo de trabajo.
- Actividad y role play: cómo activar al otro, conectando su propia historia con la meta historia del equipo.

12:30 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 6

14:00 A 16:30

TÉCNICAS PARA EL DESARROLLO CONTINUO DE LA INTELIGENCIA NARRATIVA

- Ejercicios para el desarrollo de la autoconciencia y autogestión continua y formar los hábitos de un líder adaptativo y eficaz.
- 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.

	VALOR INDIVIDUAL 	GRUPO CORPORATIVO 3 a 5 Ejecutivos 
COMPRA ANTICIPADA antes de: 29 de Septiembre 2017	780	700 *
PRECIO DE LISTA	820	740 *

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.



Convierte tu equipo de trabajo en un High Performance Team

Optimiza el rendimiento de tus 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 tus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.

INFÓRMATE 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



WWW.SEMINARIUM.COM



[/SEMINARIUMCO](https://www.facebook.com/SEMINARIUMCO)



[/SEMINARIUM-COLOMBIA](https://www.linkedin.com/company/SEMINARIUM-COLOMBIA)



[@SEMINARIUMCO](https://twitter.com/SEMINARIUMCO)



(+57) 3183726689



(571) 742 92 25 - 742 93 64



training@seminarium.com.co

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 deseé 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.

PROGRAMAS IN-COMPANY

Te invitamos a formar a tus equipos con contenidos flexibles, adaptados a tus necesidades y la realidad del día a día de tu empresa.

Algunos de nuestros programas disponibles:

ÁREA MARKETING

- Marketing Digital
- Social Media
- Publicidad 2.0

ÁREA RECURSOS HUMANOS

- Bienestar Organizacional
- Desarrollo de Mentores Corporativos
- Chip Generacional

HABILIDADES TRANSVERSALES

- Negociación Estratégica Avanzada
- Presentaciones Efectivas
- Certificación Internacional en Líder Coach
- Fracaso Positivo

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



Contáctalo:
Fernando Bastán
fernando.bastan@seminarium.com.co