



Gestión de conversaciones difíciles y acuerdos de alta efectividad en los tiempos de la IA

"Cuando la tecnología acelera los procesos, la ventaja competitiva de una organización vuelve a estar en la calidad de los acuerdos que sus líderes logran construir."

El Enfoque

En un entorno corporativo donde la adopción tecnológica y las exigencias de eficiencia presionan a la línea media, la capacidad de liderazgo se mide por la aptitud para **negociar expectativas, gestionar fricciones y cerrar acuerdos internos sustentables.**

Este programa práctico dota a los líderes de herramientas para encarar las **cuatro negociaciones complejas del día a día:**

1. **Conversaciones de desempeño:** Cómo transformar el reclamo por bajo rendimiento en un compromiso de efectividad medible con el colaborador.
2. **Gestión del cambio e IA:** Cómo liderar la transición hacia nuevos procesos e Inteligencia Artificial venciendo la resistencia implícita o la parálisis por incertidumbre.
3. **Negociación hacia arriba (Managing Up):** Herramientas para renegociar metas, definir prioridades o establecer límites con la alta dirección sin perder la alineación profesional.
4. **Acuerdos de efectividad:** Cómo superar la complacencia del "buen clima" para construir una cultura de rendición de cuentas (*accountability*) y resultados.

Temario y detalle de actividades

Jornada 1: Marco de referencia, IA y preparación del acuerdo

- **Mapeo de fricciones:** Identificación de las negociaciones internas que hoy están trabadas en las empresas de la región.



- **Arquitectura de la conversación:** Separación entre hechos observables, interpretaciones y manejo de la emoción para estructurar propuestas de mutuo beneficio.
- **Criterio de IA:** Análisis práctico y evaluación de cómo (y cuándo) utilizar la IA como un *borrador privado* para estructurar argumentos y anticipar objeciones antes de la reunión real.

Jornada 2: Inmersión 100% Lego® Serious Play®

- **Diagnóstico de barreras físicas:** Construcción tridimensional de los sesgos y creencias que frenan al líder para negociar con firmeza.
- **El cambio de mindset:** Reconfiguración del modelo para pasar de la "evitación del conflicto" a la "construcción del acuerdo".
- **Diseño de ejecución:** Cada participante finaliza la jornada con la estrategia de la negociación real que sostendrá al volver a su organización.

Alcance:

- **Inmediatez:** Herramientas concretas para destrabar conversaciones de desempeño y gestión desde la primera semana.
- **Reducción del costo operativo:** Menos tiempo perdido en conflictos latentes o readecuaciones no conversadas a tiempo.
- **Confianza ejecutiva:** Líderes preparados para negociar acuerdos de alta efectividad con sus equipos, pares y superiores.

Estructura y Metodología

- **Modalidad:** Presencial en IDEA Rosario. Santa Fe 1376 Piso 1.
- **Días y horarios:** miércoles 21 y 28 de octubre, de 10 a 13 h.
- **Perfil del participante:** Gerentes, Jefes de Área, Mandos Medios, Supervisores y profesionales de Capital Humano y de Recursos Humanos
- **Precio:** \$Socios de IDEA: \$68.000 - \$90.000 No Socios



Facilitador:



Rodrigo Borgia

Consultor, formador y facilitador especializado en ventas consultivas, negociación estratégica, desarrollo comercial y liderazgo. Ayudo a líderes y equipos a mejorar conversaciones críticas, fortalecer relaciones con clientes y aumentar su efectividad comercial mediante metodologías prácticas, pensamiento estructurado e inteligencia artificial aplicada.

Información general:

Formas de pago:

- Cheque al día a nombre de IDEA, no a la orden
- Transferencia bancaria
- Tarjetas: American Express, MasterCard, Visa y Visa Electrón

Importante:

- Las vacantes son limitadas.
- Su inscripción implica un compromiso de asistencia al programa.
- Cancelación de inscripciones hasta 48 hs. antes del inicio de la actividad, acreditándose el importe a futuras actividades, por el lapso del año calendario.
- Para recibir el certificado de asistencia al curso se deberá cumplir con al menos 70% de la cursada. La realización del programa queda sujeta a la confirmación de un cupo mínimo de participantes.
- IDEA se reserva el derecho de cancelar o postergar sus actividades hasta 48 hs. antes de su inicio.
- IDEA se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los facilitadores y/o invitados, garantizando la calidad de los mismos.