



CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE NAVARRA

C/ Doctor Huarte 3. 31003 Pamplona

T: 948 263300 | Fax: 948 177662

Email: cen@cenavarra.es

Web: www.cenavarra.es | www.cenjomadas.es | www.cen7dias.es

Twitter: www.twitter.com/CEN_Navarra



CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE NAVARRA

GESTIÓN EMOCIONAL y GESTIÓN EMOCIONAL APLICADA: Gestión de equipos. Negociación. Toma de decisiones.

Sesiones del 18 de septiembre al 21 de noviembre
Pamplona

JORNADAS
2013

GESTIÓN EMOCIONAL

Introducción al ciclo

18/09/13. De 16:15 a 20:15 h.

Gestión emocional. Motivación y automotivación. Inteligencia emocional. Marca Personal. La aplicación de la gestión emocional.

MONSERRAT FERRARO FRAGO.
Directora y formadora de FERRARO Consulting.

Motivación

19/09/13. De 16:15 a 20:15 h.

Autocoaching, autoliderazgo, resiliencia y conciencia.

MONSERRAT FERRARO FRAGO.
Directora y formadora de FERRARO Consulting.

Inteligencia emocional

Inscripción a las 2 jornadas, debiendo elegir el turno de 16:15 a 18:15 o el de 18:15 a 20:15 h.

25/09/13. De 16:15 a 18:15 o 18:15 a 20:15 h.

Inteligencia emocional y social. su aplicación en la empresa. El diagnóstico de nuestras cualidades y estado de forma emocional: Herramientas prácticas.

26/09/13. De 16:15 a 18:15 o 18:15 a 20:15 h.

Desarrollo práctico de nuestro comportamiento emocional. El autoentrenamiento emocional. Elaboración del cuadro emocional de cada persona.

IGNACIO VENTURA PÉREZ.
Médico y Doctor en Psicología

Marca personal

Inscripción a las 2 jornadas, debiendo elegir el turno de 16:15 a 18:15 o el de 18:15 a 20:15 h.

2/10/13. De 16:15 a 18:15 o 18:15 a 20:15 h.

Definición de estrategia. Marketing personal on line y off line.

3/10/13. De 16:15 a 18:15 o 18:15 a 20:15 h.

La comunicación que hacemos de nosotros mismos. Nuestra imagen.

MANUEL ALBER DE LA RICA.
Coach y consultor de estrategia

RUTH RÍOS.
Consultora de marca personal y comunicación. Directora en Verbung.

GESTIÓN EMOCIONAL APLICADA

Estrategias de negociación

Inscripción a las 4 jornadas, debiendo elegir el turno de 16:15 a 18:15 o el de 18:15 a 20:15 h.

9/10/13. De 16:15 a 18:15 o 18:15 a 20:15 h.

Negociación por principio frente a negociación por posiciones

10/10/13. De 16:15 a 18:15 o 18:15 a 20:15 h.

Como descifrar los verdaderos intereses en juego en una negociación

16/10/13. De 16:15 a 18:15 o 18:15 a 20:15 h.

Como replantear acuerdos y licuar amenazas en una negociación

17/10/13. De 16:15 a 18:15 o 18:15 a 20:15 h.

Preparación y planificación del acuerdo en una negociación

SILVIA GARCÍA GARCÍA.
Consultora -Carbonell Formación

Casos prácticos de negociación

Inscripción a las 2 jornadas, debiendo elegir el turno de 16:15 a 18:15 o el de 18:15 a 20:15 h.

23/10/13. De 16:15 a 18:15 o 18:15 a 20:15 h.

Casos prácticos de negociación I

24/10/13. De 16:15 a 18:15 o 18:15 a 20:15 h.

Casos prácticos de negociación II

JUAN JOSE BEUNZA NUIN.
Director Department of Clinical Sciences, Universidad Europea de Madrid

Gestión de equipos

Inscripción a las 3 jornadas

30/10/13. De 16:30 a 19:30 h.

Generar confianza y reforzar actitudes y comportamientos

7/11/13. De 16:30 a 19:30 h.

Como plantear objetivos y transmitirlos. Como supervisar procesos y resultados.

14/11/13. De 16:30 a 19:30 h.

Como mantener una actitud coherente con la misión, visión y valores de la empresa. Como ser proactivos.

PATRICIA RAMIREZ LOEFFLER.
Psicóloga de alto rendimiento

Toma de decisiones

20/11/13. De 16:15 a 18:15 o 18:15 a 20:15 h.

De la toma de decisiones al plan de acción.

KORO CANTABRANA RUIZ DE LARRINAGA.
Dra K7 Coaching

Neuroliderazgo

21/11/13. De 16:15 a 20:15 h.

Neuroliderazgo: Ocupate de tu cerebro para liderarte y liderar a otros

JORGE PALACIOS PLAZA.
CEO Human Capital Performance Group

Días
18, 19, 25 y 26 de septiembre
2, 3, 9, 10, 16, 17, 23, 24 y 30 de octubre
7, 14, 20 y 21 de noviembre

Lugar
Sede de CEN.
Doctor Huarte 3, Pamplona

Inscripción online
Web: www.cenavarra.es
opción "inscripción online"

Inscripción: [inscripción online](#)