

Informe de Actividades 2023



Prof. Roberto Luchi
Director Centro Consensus

El año 2023 fue excepcional para el [Centro CONSENSUS](#), marcado por importantes logros en investigación, formación y difusión.

El Centro llevó a cabo una serie de iniciativas que consolidaron su posicionamiento como líder en el campo de la negociación y resolución de conflictos. Destacan, entre sus éxitos más notables, la realización de programas de formación específicos, entrenamientos a empresas y diversos cursos de formación.

Asimismo, se llevó a cabo la 8^{va} Jornada CONSENSUS, reuniendo a reconocidos expertos y profesionales, generando un diálogo innovador y soluciones prácticas para desafíos actuales. Además, publicamos artículos y videos que buscaron impactar positivamente en la toma de decisiones estratégicas.

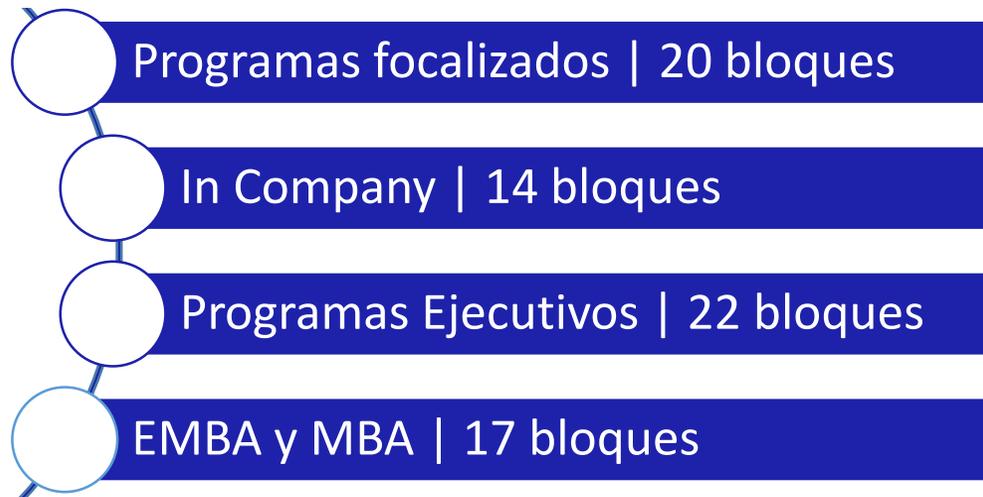
Estos logros no sólo posicionan a CONSENSUS como referente en el estudio de la negociación, sino que también impactan en la formación de líderes capacitados para afrontar desafíos globales.

Informe de Actividades 2023

Formación y capacitación

Empresarios de distintas industrias mejoraron sus habilidades y capacidades de negociación y resolución de conflictos trabajando en la comprensión del proceso de negociación, conociendo su propio estilo y tratando de optimizarlo.

Se abordó la gestión de conflictos a través del análisis y práctica de situaciones de simulación en ámbitos empresariales y políticos, que involucran generalmente una alta emocionalidad y complejidad.



Informe de Actividades 2023

Jornada Anual CONSENSUS 2023



8^{va} Jornada anual Consensus 2023: “El desafío de crear valor y alcanzar acuerdos”
Especialistas del sector empresario, académico y emprendedor debatieron acerca de cómo alcanzar acuerdos para generar soluciones colectivas y sobre los conflictos que surgen durante los procesos de negociación, principalmente en momentos de crisis.

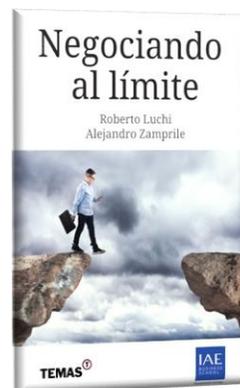


Informe de Actividades 2023



Material de difusión y notas

Las notas publicadas, los videos y el material de difusión que elaboramos guían a profesionales y líderes en la comprensión de estrategias efectivas para la resolución de conflictos y toma de decisiones a partir de la negociación. Son puentes que conectan ideas, teorías y aplicaciones prácticas, permitiendo que el conocimiento adquirido sea accesible y aplicable en diferentes escenarios.



infobae

negociación en tiempos de alta inflación

de los efectos de la suba de precios y la capacidad de adaptarse a sus impactos : negociadores que desean lograr acuerdos en un entorno complejo

Revista Alumni

Negociando al Límite | próximo lanzamiento

Negociando al Límite es el título del nuevo libro de Roberto Luchi y Alejandro Zamprile elaborado a académicas, de investigación y de asesoramiento diversas instituciones desarrolladas en el Centro de Negociación y Resolución de Conflictos del IAE.

negociar es un arte, aprendemos a negociar en cada proceso que enfrentamos: bien extraer y registrar aprendizajes de las negociaciones cotidianas, profesionales y otras índole.

negociar es parte de nuestra vida. Destinamos mucho tiempo a negociar con clientes, proveedores, vecinos, etc. En consecuencia, mejorar nuestra calidad de vida y la de quienes rodeamos depende de nuestra capacidad de negociar.

Sebastian Balsells (SB): Llevar adelante negociaciones al límite requiere del dominio de

Informe de Actividades 2023

Presencia en redes sociales

La difusión a través de redes sociales representa una vía dinámica y efectiva para fomentar la participación, el aprendizaje continuo y el intercambio de ideas en la búsqueda conjunta de soluciones efectivas en la negociación.

¡Te invitamos a seguirnos!

The image shows a screenshot of a LinkedIn profile for Roberto Luchi, a Professor at IAE Business School. The profile includes a search bar, navigation icons, and a post from IAE - CONSENSUS. The post text reads: "Hoy finaliza el Programa DPME Blended 2023. Felicitaciones a los 61 empresarios y directivos de empresas PYME que durante 3 meses dedicaron gran esfuerzo y pasión a capacitarse y trazar planes de mejora en sus negocios con una mirada de largo plazo. Nos ilusiona que habiendo generado una comunidad de aprendizaje de empresarios PYME sigan vinculados a futuro con el IAE Business School!". Below the text is a large group photo of participants in front of the IAE building. A video player is embedded in the post, titled "Episodio 4 Gestión de conflictos en empresas familiares / familias empresarias". To the right of the screenshot is a QR code.

LinkedIn



Sitio Consensus