

ESPECIALIZACIÓN ONLINE

Thinking PARTNER



FASE 1 **23-24-25 Julio**

| Inversión: \$399

FASE 2 **20/27 Agosto y 10/17 Set**

| Inversión: \$440



TRAINERS MIRIAM SUBIRANA
CEES HOOGENDIJK



IDEIA
Instituto Diálogos
e Indagación Apiciativa



HUMANOS CON RECURSOS
LATINOAMERICA S.R.L.

Convertirse y Ser un Thinking Partner en un entorno organizacional requiere la combinación de comprender la complejidad organizacional y unas habilidades interrelacionales específicas: conectar, estar presente, escucha generativa, entre otras. Un thinking partner es más que un coach y posee habilidades para ampliar las perspectivas del otro, o los otros, en construir relaciones de trabajo efectivas, y para indagar con el propósito de sostener el campo conversacional colaborativo entre personas y grupos. Acompaña a otros para que sean capaces de hacer emerger su excepcionalidad, su esencialidad y su capacidad relacional. Les acompaña a pensar “out of the box” y en sus prioridades, las de su equipo, su organización y su comunidad.

A quién va dirigido:

Líderes organizacionales que tengan a su cargo la conducción de equipos; gerentes de proyectos; mentores organizacionales; coaches y personas que trabajan en equipos y quieren desarrollar la capacidad para sostener espacios de trabajo más productivos y colaborativos.



IDEIA
Instituto Diálogos
e Indagación Apiciativa

 **HUMANOS CON RECURSOS
LATINOAMERICA S.R.L.**

TRAINERS DE LA ESPECIALIZACIÓN



Miriam Subirana

Es autora, thinking partner, CEO del Instituto IDEIA, formadora, profesora y conferenciante.

www.miriamsubirana.com



Cees Hoogendijk

Es matemático, arquitecto de learning organizations, profesor, facilitador, conferenciante, thinking partner y co-creador de genarratividad.

www.ceeshoogendijk.com



IDEIA
Instituto Diálogos
e Indagación Apreciativa



HUMANOS CON RECURSOS
LATINOAMERICA S.R.L.

Mastercourse Thinking Partner

Contenidos primera parte

1 | Cómo convertirse y ser un Thinking Partner

Dimensiones de la relación de ayuda | sostener el campo conversacional colaborativo | ser Thinking Partner es un viaje más que un destino.

2 | Los diversos mapas mentales del líder

Introducción sistema de valores | nivel de complejidad | visión de la organización | nivel de madurez de pensamiento

3 | Los seis niveles de indagación

Diferentes dimensiones de la indagación: pura, diagnóstica, apreciativa, humilde, sugerente | prácticas en los diferentes contextos y niveles de indagación | la elaboración de las preguntas

4 | Ampliar las perspectivas propias y del otro

Think out of the box

5 | Prácticas en la relación de ayuda

Diez principios en el proceso de relación de ayuda

6 | Procesos de ser TP

Centrarse en lo apreciativo y relacional | indagación relacional | indagación sistémica

7 | Desarrollo de las habilidades de TP

Habilidades interrelacionales | conectar | presencia | niveles de escucha y escucha generativa | sostener el espacio conversacional

Primera parte 12 horas en tres sesiones durante 2-3 días



IDEIA
Instituto Diálogos
e Indagación Apreciativa



HUMANOS CON RECURSOS
LATINOAMERICA S.R.L.



www.hcrlatam.com



WhatsApp+(506)8992-5051



info@hcrlatam.com



Cel +(506)8309-3685



bmartinez@hcrlatam.com



Cel +(506)6050-0334

Mastercourse Thinking Partner

Contenidos segunda parte

1 | Imaginar el contexto organizacional

En qué contexto organizacional quieres ser Thinking Partner | prácticas en los diferentes contextos: 8 imágenes de la organización; 12 tipos ideales de organización; cultura de valores organizacionales ; espejo del líder conectivo. Práctica | busca y conecta a un interlocutor para practicar y co-crea un tema o pregunta

2 | Manejar la complejidad

Modelo Cynefin | varios instrumentos de cambio del management | análisis de casos y co-creación de intervenciones
Práctica | dialoga el análisis con tu interlocutor

3 | Artesanía de la indagación

Crear/artesanía de Richard Sennet | los 7 talentos de Leonardo da Vinci | el arte de crear preguntas que crean la diferencia | el arte de escuchar Práctica | conversaciones del Thinking Partner con tu interlocutor o interlocutores | conversaciones que el interlocutor debe preparar

4 | Maestría sobre el aprecio

Virtuosidad organizacional y sabiduría práctica | prácticas relacionales, “genarratividad”.

Práctica | enriquece la relación profesional con tu interlocuto

Fuentes y recursos | Beck & Cowan, Bohm, Cooperrider, Garcia, Gergen, Graves, Hoogendijk, Kegan, Krishnamurti, Laloux, Laske, Morgan, Puett, Scharmer, Senge, Schein, Sennett, Snowden, Subirana

**Segunda parte 16 horas en cuatro sesiones durante
3-4 semanas incluyendo prácticas**



IDEIA
Instituto Diálogos
e Indagación Appreciativa



HUMANOS CON RECURSOS
LATINOAMERICA S.R.L.

Convertirse y Ser un Thinking Partner

Información e inscripción

A quién va dirigido Líderes organizacionales que tengan a su cargo la conducción de equipos; gerentes de proyectos; mentores organizacionales; coaches y personas que trabajan en equipos y quieren desarrollar la capacidad para sostener espacios de trabajo más productivos y colaborativos.

Primera parte

- 12 horas en tres sesiones durante 2-3 días
- online 23, 24 y 25 de julio 2020, 16-20h CEST
- (10-14h N York/Chile; 11-15h Argentina; 9-13h México/Colombia)
- inversión \$399USD

Segunda parte

- 16 horas en cuatro sesiones durante 3-4 semanas incluyendo tareas
- online 20, 27 de agosto, y 10, 17 septiembre 2020 16-20 h CEST
- (10-14h NYork/Chile; 11-15h Argentina; 9-13h México/Colombia)
- inversión \$440USD

Ambas formaciones
\$399 + \$440 = \$839USD Total



MÉTODO DE PAGO VÍA PAYPAL
Facturación directa desde España, Instituto IDEIA

Nota: En caso de que un participante no pueda tomar la Certificación y haya pagado la su totalidad o parcialmente, debe notificar y solicitar la devolución del monto pagado con al menos 30 días de anticipación al evento. Fuera de ese lapso de tiempo, cualquier devolución de dinero, se efectuará por un monto del 50% de lo pagado. El cupo del participante es transferible.

Si consideras que esta es una oportunidad
para tu desarrollo exponencial,
¿Por qué no dar el paso? ¡Contáctanos!

SOLICITAR INFORMACION

 +(506)8992-5051  info@hcrлатam.com

 +(506)6050-0334  bmartinez@hcrлатam.com

