

EL PACTO

Modalidad: Presencial

Duración: 4 horas - 6 horas

Objetivos del curso

Desarrollar la comunicación tanto a nivel individual de los participantes como la grupal, puesto que necesariamente se deben de abrir debates entre l@s participantes en los que se argumente sobre las acciones/represalias a tomar entre otras muchas cosas

Fomentar la visión estratégica y la toma de decisiones en el seno del equipo, ya que perseguimos unos objetivos comunes y estos deben de facilitar que finalmente un grupo se imponga sobre el otro

Potenciar la capacidad de negociación de l@s participantes, ya que se deben de condicionar las tomas de decisiones entre tod@s a los argumentos que se esgriman en las negociaciones abiertas

Apuntalar las capacidades de liderazgo de aquellos componentes que tomen la iniciativa que la adquisición de diversos roles dentro del juego les obliguen a interactuar con el resto de jugadores de diversas formas

Practicar con las capacidades de resolución de conflictos que l@s participantes van a manifestar en el desarrollo del juego

Fomentar el espíritu, la cohesión y el sentimiento de pertenencia del equipo

Marcos Moltó González

Es Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing

Master en Dirección de operaciones y logística

Consejero de Seguridad para ADR

Facilitador Metodología Lego® Serious Play®, por la Association Of Master Trainers

Creador Metodología StoryTelling & FunGames

