

PDP.

PROGRAMA PARA DIRECTIVOS POLÍTICOS

Si sos joven y estás activamente participando en política, el Programa para Directivos Políticos (PDP) es lo que necesitás para desarrollar las habilidades y destrezas fundamentales para profesionalizar tu actividad.

Con el PDP buscamos crear un espacio de intercambio sincero para jóvenes políticos de distintos partidos políticos con el fin de identificar coincidencias y de buscar soluciones a partir de posiciones divergentes.

¿El PDP es para vos?

Para participar en el PDP del IEEM es requisito que realices actividad política o que la hayas tenido recientemente. Si participaste en el Programa Líderes Globales (PLIG) del IEEM en sus dos primeras ediciones, podés cursar el PDP, y postular a otra persona joven vinculada también a la actividad política para realizar el programa.

Precio

USD 200

Es un precio bonificado porque el PDP es un programa creado por el IEEM en el marco de sus políticas de responsabilidad social.

¿Dónde, qué y cuándo?

El programa se realizará en Kibon Avanza, donde el IEEM ha construido aulas para continuar con las clases presenciales respetando las distancias y cuidando la salud de todos.

A continuación, listamos las sesiones del Programa para Directivos Políticos

Liderazgo

6 de noviembre

Pablo Regent

18:00 a 20:45 h

Argumentación y debate

10 y 11 de noviembre

Belén Amadeo

17:00 a 21:15 h

El impacto del cambio tecnológico - Análisis de casos

16 de noviembre

Adrián Edelman

19:00 a 21:00 h

17 de noviembre

Ignacio Munyo

19:00 a 20:00 h

Leonardo Veiga

20:15 a 21:30 h

La comunicación en situaciones de crisis

24 de noviembre

Patricia Schroeder

18:00 a 20:45 h

La negociación política

1 y 3 de diciembre

Joaquín Ramos

18:00 a 20:45 h

Liderazgo

4 de diciembre

Pablo Regent

18:00 a 20:45 h

Cierre y entrega de diplomas

Programa

Liderazgo

Prof. Pablo Regent

El liderazgo suele ser visto como una función o, peor aún, como una posición jerárquica. Una visión alternativa del fenómeno es analizarlo como una actividad. Esta puede ser realizada desde un liderazgo constituido, con autoridad propia de la jerarquía, o desde una posición informal o carente de autoridad formal. Más aún, aunque el liderazgo “desde abajo”, informal, pueda parecer en posición desventajosa frente al constituido, la historia muestra que cuenta la ventaja de no verse atado por compromisos y expectativas que limitan lo que se puede hacer. Por último, comprender la diferencia de uso de la autoridad desde la faceta técnica y desde el aprendizaje adaptativo dará pie a discutir su aplicación en ejemplos en las que políticos connotados debieron enfrentar dilemas sociales de difícil solución.

Argumentación y debate

Prof. Belén Amadeo

Todo político debe desarrollar la capacidad de exponer claramente sus argumentos, defenderlos con relación a posiciones divergentes, refutar argumentos de adversarios contradictorios de los propios, logrando a través de todo ello convencer a terceros de adherirse a la posición propia. Paralelamente, los componentes argumentativos y comunicacionales propios del entrenamiento para debatir ofrecen la oportunidad de desarrollar habilidades esenciales para el buen desempeño en tanto que promueven la capacidad de escuchar y hablar para intercambiar ideas y el pensamiento crítico fundamental para analizarlas. El ejercicio de defender posiciones que no son necesariamente las propias favorece el entendimiento interpersonal y la tolerancia a las diferencias, además de permitir el crecimiento y la construcción a partir de ellas.

La comunicación en situaciones de crisis

Prof. Patricia Schroeder

La comunicación de crisis es un capítulo importante y muy necesario dentro de la comunicación estratégica de todo partido político. El riesgo de una crisis siempre está presente y hay que estar preparados. Es necesario no solo prevenir las crisis, sino también formular planes adecuados para enfrentar esa situación adversa, si sucede. Los planes de crisis hay que formularlos en tiempos de calma porque hay que pensar en el futuro, en restaurar la confianza, y para hacer esto se necesita una comunicación eficaz.

Programa

Negociación política

Prof. Joaquín Ramos

Negociación es una comunicación de ida y vuelta en la que dos o más partes tratan de conseguir algo que les interesa del otro. Es un proceso a través del cual las partes involucradas procuran satisfacer determinados intereses intercambiando recursos aptos para tal fin. Como tal, es una habilidad clave para cualquier dirigente político. Negociamos con muchas personas y lo hacemos todo el tiempo. Esa repetición nos puede hacer creer que, aplicando sentido común y sensatez, estamos a salvo de cometer errores. Esto nos lleva a subestimar las distintas etapas que componen un proceso de negociación, cayendo sistemáticamente en los mismos errores. A través de un enfoque práctico, con negociaciones individuales y grupales, se introducirán tácticas y herramientas que permitan negociar con mayor probabilidad de éxito.

El impacto del cambio tecnológico en las políticas públicas

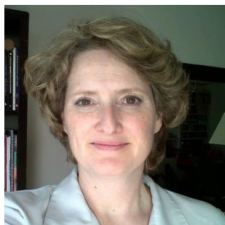
Profs. Adrián Edelman,
Ignacio Munyo,
Leonardo Veiga

El cambio tecnológico está teniendo un gran impacto en la estructura de nuestra sociedad, y en particular en lo referente a la economía, la educación y la forma en que se regula. Analizaremos la naturaleza de los cambios que están sucediendo y cuáles son sus consecuencias. Veremos para ello algunos casos nacionales en los que la tecnología ha tenido mucho impacto (Plan Ceibal, ingreso de Uber), combinado con un análisis en torno a dilemas éticos de la mano de la tecnología en cuestiones tales como la opacidad de los algoritmos, las decisiones de robots y la neutralidad de Internet. Examinaremos, a su vez, el impacto presente y futuro de las nuevas tecnologías en el mercado de trabajo nacional y los desafíos que la gestión del talento plantea con vistas al futuro.

Evaluación

Debés asistir al 90 % de las sesiones y obtener una calificación de aprobación para obtener el certificado del programa.

Profesores



Belén Amadeo

Ph.D. en Comunicación Pública, Universidad de Navarra (España); licenciada en Ciencia Política Universidad de Buenos Aires (Argentina); investigadora y profesora de Opinión Pública en la Universidad de Buenos Aires y de Comunicación Política en la Universidad de Montevideo.



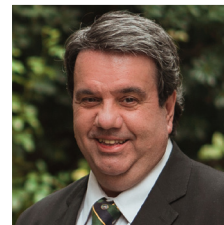
Ignacio Munyo

Ph.D. en Economía por la Universidad de San Andrés (Argentina); máster en Economía, Universidad de Chicago (Estados Unidos); Programa de Alta Dirección, IEEM, Universidad de Montevideo; licenciado en Economía y Analista en Contabilidad y Administración, Universidad de la República (Uruguay); Global Colloquium on Participant-Centered Learning (GloColl), Harvard Business School (Estados Unidos); director de CERES y profesor de Economía y de Gestión Estratégica del Contexto en el IEEM, Universidad de Montevideo.



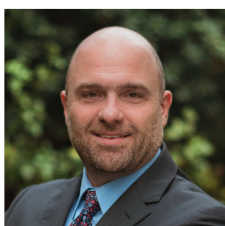
Pablo Regent

Ph.D. en Dirección de Empresas, IESE, Universidad de Navarra (España); máster en Dirección de Empresas, IAE, Universidad Austral (Argentina); contador público, Universidad de la República (Uruguay); Global Colloquium on Participant-Centered Learning (GloColl), Harvard Business School (Estados Unidos); profesor de Sistemas de Información y Control en el IEEM, Universidad de Montevideo.



Leonardo Veiga

Ph.D. en Gobierno y Cultura de las Organizaciones, Instituto Empresa y Humanismo, Universidad de Navarra (España); máster en Dirección y Administración de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; contador público y licenciado en Administración, Universidad de la República (Uruguay); Global Colloquium on Participant-Centered Learning (GloColl), Harvard Business School (Estados Unidos); coordinador Nacional del Global Entrepreneurship Monitor (GEM); profesor de Gestión de la Innovación, Economía y Gestión Estratégica del Contexto en el IEEM, Universidad de Montevideo.



Adrián Edelman

Master in Management Research, Cranfield University (Inglaterra); máster en Dirección y Administración de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; ingeniero industrial, Universidad de la República (Uruguay); Global Colloquium on Participant-Centered Learning (GloColl), Harvard Business School (Estados Unidos); Certificate in Production and Inventory Management, APICS; profesor de Dirección de Operaciones en el IEEM, Universidad de Montevideo.



Joaquín Ramos

Doctorado en Administración de Negocios (en curso), ESEADE (Argentina); máster en Dirección y Administración de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; licenciado en Comunicación, Universidad de Montevideo; profesor de Negociación y Dirección Comercial en el IEEM, Universidad de Montevideo.



Patricia Schroeder

Magíster en Gestión de Comunicación en las Organizaciones, Universidad Austral (Argentina); Programa Strategic Management and Trade Planning, Georgetown School of Business, Washington (Estados Unidos); Programa de Desarrollo Directivo, IEEM, Universidad de Montevideo; licenciada en Relaciones Internacionales, Universidad de la República (Uruguay); profesora de Comunicación Estratégica en el IEEM, Universidad de Montevideo.