



Filosofía de la negociación (Spanish Edition)

Josemi Valle

 **Descargar**

 **Leer En Linea**

Filosofía de la negociación (Spanish Edition) Josemi Valle

Un compendio de preguntas y respuestas extraídas de los foros de debate del curso on line de formación especializada en Negociación Estratégica. Esta iniciativa se imparte por ENE Escuela de Negociación en colaboración con la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla.

Negociar es una habilidad omnipresente y, como todas las habilidades, requiere entrenamiento. Ahora bien, ¿Cómo podemos enseñar a negociar? Es más, ¿Se puede aprender a negociar a través de Internet? Estas fueron las primeras preguntas que nos planteamos cuando comenzamos a diseñar los contenidos y las herramientas sociales del curso de «Negociación Estratégica», un programa cien por cien on-line para la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla.

En [ENE] Escuela de Negociación teníamos mucha experiencia con programas presenciales, pero como nuestro grupo de trabajo estaba integrado en la empresa Formación Digital, pionera en metodología eLearning, decidimos adaptar al entorno digital nuestros recursos pedagógicos y dinámicas participativas. Para la elaboración de los contenidos nos encerramos durante cuatro meses y analizamos de manera crítica una extensa bibliografía de más de cien ensayos de diferentes disciplinas. Quedamos muy satisfechos con el contenido, pero desde hacía tiempo sabíamos que el eLearning no es sólo un bloque de contenidos multimedia sobre una plataforma telemática. El eLearning bien entendido ofrece un lado humano, un acompañamiento permanente al alumno, que estimule y provoque reflexiones para impulsar el aprendizaje. ¿Se puede aprender a negociar a través de Internet? Sí, la clave está en la comunicación y en la relación con los alumnos.

Afortunadamente, para este proyecto pudimos contar desde el principio no sólo con la participación sino con el entusiasmo de Josemi Valle, una de las personas más cultas y multidisciplinarias que he tenido la fortuna de conocer. Cualquier conversación con él pone a prueba prejuicios y falacias, despierta la curiosidad y las ganas de profundizar más. Las conversaciones “socráticas” de Josemi Valle durante el curso permitieron que los alumnos expusieran sus argumentos sin miedo y esperaran sus respuestas con el mayor interés.

Josemi Valle ha demostrado con solvencia que efectivamente se puede enseñar y aprender a negociar on-line. De la misma manera que se puede aprender a negociar (y muchas otras cosas más) leyendo ahora en este ebook aquellas reflexiones del propio autor y de los alumnos de la UPO.

Arturo Iglesias Barroso

Director Académico de [ENE] Escuela de Negociación

 [Descargar Filosofía de la negociación \(Spanish Edition\) ...pdf](#)

 [Leer en línea Filosofía de la negociación \(Spanish Edition\) ...pdf](#)

Filosofía de la negociación (Spanish Edition)

Josemi Valle

Filosofía de la negociación (Spanish Edition) Josemi Valle

Un compendio de preguntas y respuestas extraídas de los foros de debate del curso on line de formación especializada en Negociación Estratégica. Esta iniciativa se imparte por ENE Escuela de Negociación en colaboración con la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla.

Negociar es una habilidad omnipresente y, como todas las habilidades, requiere entrenamiento. Ahora bien, ¿Cómo podemos enseñar a negociar? Es más, ¿Se puede aprender a negociar a través de Internet? Estas fueron las primeras preguntas que nos planteamos cuando comenzamos a diseñar los contenidos y las herramientas sociales del curso de «Negociación Estratégica», un programa cien por cien on-line para la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla.

En [ENE] Escuela de Negociación teníamos mucha experiencia con programas presenciales, pero como nuestro grupo de trabajo estaba integrado en la empresa Formación Digital, pionera en metodología eLearning, decidimos adaptar al entorno digital nuestros recursos pedagógicos y dinámicas participativas. Para la elaboración de los contenidos nos encerramos durante cuatro meses y analizamos de manera crítica una extensa bibliografía de más de cien ensayos de diferentes disciplinas. Quedamos muy satisfechos con el contenido, pero desde hacía tiempo sabíamos que el eLearning no es sólo un bloque de contenidos multimedia sobre una plataforma telemática. El eLearning bien entendido ofrece un lado humano, un acompañamiento permanente al alumno, que estimule y provoque reflexiones para impulsar el aprendizaje. ¿Se puede aprender a negociar a través de Internet? Sí, la clave está en la comunicación y en la relación con los alumnos.

Afortunadamente, para este proyecto pudimos contar desde el principio no sólo con la participación sino con el entusiasmo de Josemi Valle, una de las personas más cultas y multidisciplinares que he tenido la fortuna de conocer. Cualquier conversación con él pone a prueba prejuicios y falacias, despierta la curiosidad y las ganas de profundizar más. Las conversaciones “socráticas” de Josemi Valle durante el curso permitieron que los alumnos expusieran sus argumentos sin miedo y esperaran sus respuestas con el mayor interés.

Josemi Valle ha demostrado con solvencia que efectivamente se puede enseñar y aprender a negociar on-line. De la misma manera que se puede aprender a negociar (y muchas otras cosas más) leyendo ahora en este ebook aquellas reflexiones del propio autor y de los alumnos de la UPO.

Arturo Iglesias Barroso

Director Académico de [ENE] Escuela de Negociación

Descargar y leer en línea Filosofía de la negociación (Spanish Edition) Josemi Valle

Format: Kindle eBook

Download and Read Online Filosofía de la negociación (Spanish Edition) Josemi Valle #BRU0MC6HDPT

Leer Filosofía de la negociación (Spanish Edition) by Josemi Valle para ebook en línea Filosofía de la negociación (Spanish Edition) by Josemi Valle Descarga gratuita de PDF, libros de audio, libros para leer, buenos libros para leer, libros baratos, libros buenos, libros en línea, libros en línea, reseñas de libros epub, leer libros en línea, libros para leer en línea, biblioteca en línea, greatbooks para leer, PDF Mejores libros para leer, libros superiores para leer libros Filosofía de la negociación (Spanish Edition) by Josemi Valle para leer en línea. Online Filosofía de la negociación (Spanish Edition) by Josemi Valle ebook PDF descargar Filosofía de la negociación (Spanish Edition) by Josemi Valle Doc Filosofía de la negociación (Spanish Edition) by Josemi Valle Mobipocket Filosofía de la negociación (Spanish Edition) by Josemi Valle EPub

BRU0MC6HDPTBRU0MC6HDPTBRU0MC6HDPT