

**Título:** *Gestión del tiempo con clientes y negociación aplicada*

**Disertante:**

Dra. Claudia Edith FERRER | T°96- F°242 – Leg. N° 24853/3

Dra. Claudia Edith SANTILLI | T°96 - F°34 – Leg. N° 24636 /1

**Carga horaria total:**

4 encuentros de 2 hs. c/u. Total: 8 hs.

**Objetivos:**

Fortalecer la forma de trabajo de los profesionales, ayudándolos a salir de la urgencia constante, ordenar su dinámica diaria y desarrollar habilidades de comunicación y negociación aplicables a su práctica.

Con esto buscamos que el profesional logre optimizar su servicio a través de herramientas y estrategias que faciliten su ordenamiento.

**Obtendrán competencia para:**

- Organizar su tiempo con mayor claridad y foco, reduciendo la urgencia constante.
- Mejorar la comunicación con sus clientes, evitando malentendidos y retrabajos.
- Encarar conversaciones de negociación con mayor seguridad y criterio.

**Contenidos:**

***Clase 1 – “No me alcanza el tiempo: cómo salir del modo urgencia”-Gestión del tiempo***

- Cómo salir de la lógica de la urgencia
- Identificación de los principales “ladrones de tiempo”
- Herramientas de priorización y organización

***Clase 2 – Gestión del tiempo con clientes***

- Cómo ordenar pedidos y expectativas
- Comunicación efectiva para evitar reprocesos
- Herramientas para poner límites sin afectar el vínculo

***Clase 3 – “Introducción a la negociación: cómo construir acuerdos”***

- Diferencia entre posiciones e intereses
- Cómo abordar conversaciones difíciles
- Herramientas de escucha y reformulación
- Límites
- Posicionamiento profesional

***Clase 4 – Negociación aplicada***

- Preparación interna y externa para negociar
- Ejercicios prácticos

**Modalidad de trabajo**

- Encuentros dinámicos y participativos
- Casos reales de los participantes
- Ejercicios prácticos y role play
- Espacio de reflexión e intercambio

La propuesta combina herramientas de coaching con experiencia concreta en el ejercicio profesional contable, lo que permite abordar situaciones reales del día a día con un enfoque aplicable.

**Bibliografía:**

- \* Ontología del Lenguaje -Rafael ECHEVERRÍA
- \* La sabiduría de las emociones - Norberto LEVY
- \* El arte de soplar las brasas - Leonardo WOLK