Curso de Posgrado en

NEGOCIACIÓN Y ORATORIA: NEUROLIDERAZGO, COMUNICACIÓN NO VERBAL E IA



Negociá, hablá en público y liderá con más impacto: herramientas prácticas de negociación, oratoria, lenguaje corporal y neuroliderazgo, con IA aplicada.

INTRODUCCIÓN

El programa busca que líderes, gerentes, directivos y profesionales que negocian y presentan en su trabajo encuentren el mindset y las herramientas adecuadas para lograr acuerdos, persuadir e influir en un contexto de incertidumbre y de alta exigencia. Para eso desarrolla la negociación estratégica, la persuasión y la influencia, la resolución de conflictos y las conversaciones difíciles, la oratoria y el hablar en público, la comunicación efectiva, la observación y la escucha activa, y la comunicación no verbal, el neuroliderazgo y la inteligencia emocional, para llegar a sus objetivos profesionales y personales.

La inteligencia artificial se incorpora como apoyo para preparar negociaciones, anticipar objeciones, ordenar mensajes y ensayar presentaciones, siempre con verificación de los resultados, cuidado de la información y responsabilidad humana sobre las decisiones.

El programa brinda herramientas para actualizar, aplicar y desarrollar las aptitudes profesionales de cada participante, con el acompañamiento de especialistas de primer nivel.

ESTRUCTURA ACADÉMICA

El curso de posgrado se organiza en tres ejes:

- Eje 1. Negociación estratégica, influencia y resolución de conflictos.
- Eje 2. Oratoria, comunicación persuasiva y presentaciones de alto impacto.
- Eje 3. Neuroliderazgo, comunicación no verbal y gestión emocional.

HERRAMIENTAS Y HABILIDADES QUE DESARROLLARÁS Y ACTUALIZARÁS

En este curso de posgrado trabajarás herramientas prácticas y habilidades clave para negociar, persuadir y comunicar con impacto, y usar la inteligencia artificial de manera responsable.

A lo largo del programa abordarás:

- Negociación Estratégica: Preparación, Intereses, Alternativas y Poder.
- Negociación en Entornos Complejos y Bajo Presión.
- Persuasión e Influencia: Propuestas, Objeciones y Cierre de Acuerdos.
- Resolución de Conflictos y Conversaciones Difíciles.
- Comunicación Asertiva y Escucha Activa.
- Comunicación Efectiva y Argumentación.
- Oratoria y Hablar en Público con Seguridad.
- Voz, Presencia y Manejo de Nervios.
- Presentaciones de Alto Impacto y Storytelling.
- Pitch Profesional y Oratoria Digital.
- Comunicación No Verbal y Lenguaje Corporal.
- Interpretación de Gestos, Postura y Expresiones.
- Coherencia entre lo Verbal y lo No Verbal. Credibilidad.

- Señales de Engaño: Alcances y Límites.
- Neuroliderazgo: Atención, Estrés y Decisión.
- Inteligencia Emocional y Autorregulación.
- PNL Aplicada a la Comunicación: Preguntas y Reencuadre.
- Rapport y Conexión con la Audiencia.
- IA Aplicada a la Negociación y a la Comunicación: Asistentes y Prompts.
- Uso Responsable de la IA: Verificación, Privacidad y Criterio.

ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO PROFESIONAL

Valor agregado del programa	Beneficio	Descripción detallada
I. TRANSFORMACIÓN PERSONAL Y PROFESIONAL	Realización de test, Plan de Desarrollo Personal (PDP) y seguimiento	Durante la cursada los participantes van a tener la oportunidad de realizar diferentes test de comunicación, negociación e inteligencia emocional para conocer sus fortalezas y debilidades y realizar un Plan de Desarrollo Personal para potenciar su carrera, con feedback del equipo académico.
II. NETWORKING Y ALTO IMPACTO	Clínicas de Negociación y Oratoria y Comunidad Exclusiva	Incluye: Clínicas de Negociación y Oratoria (solución de desafíos reales con un experto) y Masterclass con referentes ejecutivos para facilitar un networking constante y de valor.
III. SEGUIMIENTO PERSONALIZADO	Seguimiento con Tutores y Equipo Académico	Los alumnos están acompañados con seguimiento por mensajería instantánea para el desarrollo de cada etapa y networking con el grupo.
IV. HERRAMIENTA EXCLUSIVA CON IA	NextStep UB: Asistente IA para Desafíos de Negociación y Comunicación	Acceso a NextStep UB, una herramienta interactiva, dinámica y confidencial impulsada por Inteligencia Artificial que funciona como tu coach y asesor personal para tu negociación, comunicación y desarrollo profesional.
V. PRESTIGIO INSTITUCIONAL	Ranking QS - TOP 100 América del Sur y Certificación UB	Certificado de Curso de Posgrado en Negociación y Oratoria: Neuroliderazgo, Comunicación No Verbal e IA en la UB. La Universidad de Belgrano, sinónimo de excelencia universitaria, es una de las mejores universidades privadas de Buenos Aires Argentina y se encuentra en el TOP 100 de mejores Universidades de América del Sur, según la calificación de QS World.

METODOLOGÍA - LABORATORIO DE NEGOCIACIÓN Y ORATORIA UB

El principio del método: una habilidad de negociación o de oratoria no se instala escuchando una clase, se construye con práctica sobre el contexto real, reflexión, feedback y repetición.
A través del Laboratorio de Negociación y Oratoria UB, cada participante trabajará sobre un desafío propio (una negociación o una presentación real) o sobre un caso común, aplicando las herramientas desarrolladas a lo largo del programa y presentando al final su trabajo de aplicación.
Cada desafío se trabaja en tres planos:

- Identidad: ¿cómo negocio y cómo hablo cuando hay algo en juego? Estilo propio, emociones, patrones y puntos ciegos.
- Práctica: ¿qué pruebo en mi contexto? Una acción concreta y acotada: la preparación de una negociación, una propuesta, una presentación o una conversación difícil.
- Evidencia: ¿qué cambió y cómo lo sé? Comportamientos observables, respuestas de la otra parte o de la audiencia, resultados y feedback recibido.

La propuesta combina:

- •Talleres de práctica.
- •Casos y ejercicios.
- •Uso de inteligencia artificial con verificación de resultados y cuidado de la información.

Algunos ejemplos de desafíos posibles:

- Negociar un acuerdo estratégico o un presupuesto con otra gerencia, un cliente, un socio o el directorio.
- Presentar una propuesta ante el directorio o un cliente clave.
- Sostener una conversación difícil con un par, un superior o un colaborador clave.
- Resolver un conflicto entre áreas que lleva tiempo sin acuerdo.
- Preparar un pitch para conseguir apoyo o financiamiento.
- Definir cómo usar la inteligencia artificial para preparar negociaciones y presentaciones sin perder el criterio propio.

A través del Laboratorio, los participantes podrán:

- Diagnosticar su desafío desde distintos marcos: de intereses, de relación y de poder.
- Diseñar una intervención real y acotada, y probarla en su propio contexto.
- Incorporar criterio para preparar y decidir con IA sin tercerizar el juicio propio.
- Sostener conversaciones difíciles con más claridad.
- Convertir la reflexión en evidencia observable de cambio en su forma de negociar y de comunicar.

OBJETIVOS

Que los participantes puedan preparar y conducir negociaciones de alto impacto, persuadir e influir con presencia, presentar y hablar en público con seguridad, y regular su respuesta bajo presión con neuroliderazgo e inteligencia emocional, usando la inteligencia artificial con criterio, verificación y responsabilidad.

Específicos

Al finalizar el curso, los participantes podrán:

- Preparar una negociación estratégica: definir intereses propios y de la otra parte, alternativas, límites y fuentes de poder.
- Conducir una negociación con persuasión e influencia: presentar propuestas con argumentos y evidencia, responder objeciones sin confrontar y cerrar acuerdos con compromisos y próximos pasos, incluso en entornos complejos y bajo presión.
- Resolver conflictos y sostener conversaciones difíciles con comunicación asertiva, incluyendo decir que no sin dañar la relación.
- Aplicar técnicas de oratoria para presentar con alto impacto, en público o por cámara: estructurar un mensaje central con storytelling y llamado a la acción, y responder preguntas de la audiencia, también en un pitch profesional.

- Comunicar con efectividad: aplicar escucha activa, argumentación y preguntas para conectar con la audiencia.
- Interpretar el lenguaje corporal y la comunicación no verbal, distinguir observación de interpretación y evaluar la coherencia entre lo verbal y lo no verbal y la credibilidad, explicando los límites de la detección de engaño.
- Regular su respuesta bajo presión con neuroliderazgo, inteligencia emocional y PNL: identificar detonantes y señales, y aplicar técnicas de autorregulación (pausa, respiración, reencuadre).
- Usar la inteligencia artificial para preparar negociaciones y presentaciones, con verificación de los resultados y sin cargar información confidencial.

DESTINATARIOS

PERFIL PROFESIONAL

Dirigido a todos aquellos que quieran desarrollarse y actualizarse en negociación, oratoria y comunicación para lograr acuerdos, persuadir y hablar con impacto.

- Líderes y gerencias: CEO, directores, gerentes, mandos medios y jefes de equipo que quieran mejorar su comunicación, su influencia y su negociación.
- Ventas y marketing: ejecutivos de cuentas, vendedores y gerentes de producto que quieran mejorar su persuasión, su negociación y la relación con clientes.
- Abogados, negociadores y mediadores: negociadores comerciales y profesionales que negocian en contextos complejos.
- Recursos humanos y consultoría: reclutadores, consultores, coaches ejecutivos y facilitadores que quieran aplicar estas herramientas en su práctica profesional.
- Emprendedores y profesionales independientes, incluidos los de la salud y otras áreas, que quieran mejorar su comunicación y su negociación para crecer.

PROGRAMA ACADÉMICO

Cada módulo presenta su propósito con núcleos de contenidos. El recorrido combina una mirada general de la negociación y la comunicación con herramientas aplicables.

EJE 1-NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA, INFLUENCIA Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Trabaja la negociación como una competencia estratégica: cómo se prepara, cómo se influye y cómo se resuelven los conflictos. Es la base sobre la que se apoyan la comunicación y la presencia de los otros ejes.

MÓDULO 1

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA: PREPARACIÓN, INTERESES, ALTERNATIVAS Y PODER

El módulo presenta cómo preparar una negociación: definir qué se busca, qué busca la otra parte y qué alternativas existen. Incluye el rol del poder y del contexto organizacional.

Contenidos

- Estructura de una negociación: preparación, desarrollo y cierre.
- Intereses y posiciones: qué se pide y por qué se lo pide.
- Alternativas y límites: el mejor resultado posible y el mínimo aceptable.
- Poder y contexto: fuentes de poder, momento, lugar y canal de la negociación.
- Negociación distributiva e integrativa: cómo repartir y cómo crear valor.

MÓDULO 2

PERSUASIÓN E INFLUENCIA: PROPUESTAS, OBJECIONES Y CIERRE DE ACUERDOS

El módulo trabaja cómo construir propuestas convincentes y cómo influir en las decisiones de otros. Incluye el manejo de objeciones y las claves para cerrar un acuerdo.

Contenidos

- Persuasión e influencia: autoridad, credibilidad, reciprocidad y construcción de apoyo.
- Cómo armar una propuesta: valor, argumentos y evidencia.
- Manejo de objeciones: identificar la objeción real y responder sin confrontar.
- Preguntas que orientan la conversación y ayudan a decidir.
- Cierre de acuerdos: acuerdos claros, compromisos y próximos pasos.

MÓDULO 3

COMUNICACIÓN ASERTIVA, CONVERSACIONES DIFÍCILES Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

El módulo presenta cómo comunicarse con claridad y firmeza sin dañar la relación. Incluye herramientas para sostener conversaciones difíciles y resolver conflictos.

Contenidos

- Comunicación asertiva: decir lo que se necesita con claridad y respeto.
- Preparar y sostener una conversación difícil: contexto, intención y pedido.
- Decir que no sin romper la relación.
- Tipos de conflicto y diagnóstico: intereses, relaciones y estructuras.
- Resolución de conflictos: de la confrontación a la colaboración.

MÓDULO 4

NEGOCIACIÓN BAJO PRESIÓN: SIMULACIONES Y ENTRENAMIENTO CON IA

El módulo aborda cómo negociar cuando hay tiempo limitado, contrapartes difíciles o varios actores en juego. Incorpora la IA para preparar escenarios y anticipar respuestas, con verificación de los resultados.

Contenidos

- Negociación en entornos complejos: varios actores, temas e intereses.
- Contrapartes difíciles: tácticas de presión y cómo responder.
- Diferencias culturales y negociación virtual: cómo adaptar la estrategia.
- IA para preparar escenarios, anticipar objeciones y definir alternativas.
- Uso responsable de la IA en la negociación: verificación, confidencialidad y criterio propio.

EJE 2 - ORATORIA, COMUNICACIÓN PERSUASIVA Y PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

Trabaja la voz, la presencia y el mensaje: cómo hablar en público, cómo comunicar con eficacia y cómo presentar ideas con impacto. La IA se incorpora para preparar y mejorar cada presentación.

MÓDULO 1

ORATORIA Y SEGURIDAD AL HABLAR EN PÚBLICO: VOZ, PRESENCIA Y MANEJO DE NERVIOS

El módulo presenta las bases de la oratoria y cómo hablar en público con seguridad. Incluye el trabajo con la voz, la presencia y el manejo de los nervios.

Contenidos

- Bases de la oratoria: estructura del mensaje, inicio, desarrollo y cierre.
- La voz: tono, ritmo, volumen y pausas.
- Presencia: postura, mirada y movimiento frente al público.
- Manejo de nervios: la ansiedad al hablar en público y formas de regularla.
- Oratoria con PNL: lenguaje corporal y recursos de comunicación persuasiva.

MÓDULO 2

COMUNICACIÓN EFECTIVA: ESCUCHA ACTIVA, ARGUMENTACIÓN Y CONEXIÓN CON LA AUDIENCIA

El módulo propone mirar la comunicación como la base de toda presentación y negociación: escuchar, argumentar y conectar con quien está del otro lado. Incluye cómo adaptar el mensaje a cada audiencia.

Contenidos

- Escucha activa: preguntas, parafraseo y atención plena.
- Comunicación efectiva: mensajes claros, breves y orientados a la acción.
- Argumentación: ideas, razones y evidencia en un orden que se entienda.
- Conexión con la audiencia: leer al otro y adaptar el mensaje.
- Rapport: confianza y empatía en la conversación.

MÓDULO 3

PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO Y STORYTELLING: IDEAS QUE CONECTAN Y CONVENCEN

El módulo ofrece una estructura para diseñar presentaciones que se entienden y se recuerdan. Incluye el storytelling como recurso para conectar y persuadir.

Contenidos

- Diseño de una presentación: objetivo, audiencia y mensaje central.
- Estructura narrativa: planteamiento, desarrollo y cierre con llamado a la acción.
- Storytelling: historias que conectan y convencen.
- Apoyos visuales: qué mostrar y qué dejar afuera.
- Preguntas y objeciones del público: cómo responder con seguridad.

MÓDULO 4

ORATORIA DIGITAL Y PITCH PROFESIONAL: PREPARACIÓN, PRÁCTICA Y FEEDBACK CON IA

El módulo traslada la oratoria a los entornos digitales y al pitch profesional. Incorpora la IA para preparar el guion y mejorar el mensaje, con verificación de los resultados.

Contenidos

- Oratoria en videollamadas: presencia, cámara y voz.
- Pitch profesional: problema, propuesta, valor y pedido.
- Presentaciones remotas e híbridas: interacción y atención de la audiencia.
- IA para preparar guiones, ordenar ideas y mejorar el mensaje.
- Uso responsable de la IA en las presentaciones: verificación, confidencialidad y voz propia.

EJE 3 - NEUROLIDERAZGO, COMUNICACIÓN NO VERBAL Y GESTIÓN EMOCIONAL

Trabaja lo que se comunica sin palabras y lo que ocurre en el cerebro y en las emociones del líder cuando negocia y habla en público. Aporta herramientas para interpretar, regular y comunicar con coherencia.

MÓDULO 1

COMUNICACIÓN NO VERBAL: INTERPRETACIÓN DEL LENGUAJE GESTUAL Y CORPORAL

El módulo introduce la comunicación no verbal y su importancia en el liderazgo y la gestión. Presenta cómo interpretar gestos, postura y expresiones en el contexto laboral.

Contenidos

- Comunicación no verbal: gestos, expresiones faciales, postura, uso del espacio y paralenguaje. Sus funciones: complementar, contradecir o reemplazar lo verbal.
- Lenguaje corporal en el trabajo: gestión de equipos, reuniones, ventas, negociaciones y presentaciones.
- Interpretación de gestos y posturas: cómo leerlos en contexto, sin sacar conclusiones apresuradas.
- Microexpresiones y emociones básicas: alcances y límites de su interpretación.
- Cultura y contexto: cómo varían las expresiones no verbales según la cultura y la situación.

MÓDULO 2

COHERENCIA ENTRE LO VERBAL Y LO NO VERBAL: CREDIBILIDAD Y SEÑALES DE ENGAÑO, CON ALCANCES Y LÍMITES

El módulo explica cómo la coherencia entre lo que se dice y cómo se lo dice construye credibilidad. Analiza las señales de engaño con sus alcances y límites, sin prometer certezas.

Contenidos

- Coherencia entre mensaje verbal y no verbal: cómo se construye la confianza, errores comunes y cómo evitarlos.
- Credibilidad: factores que la sostienen y la debilitan.
- Señales de engaño: qué dice la evidencia y qué no dice.
- Inconsistencias en el relato y cómo preguntar para aclararlas.
- Uso ético de la interpretación del otro: criterio, respeto y límites.

MÓDULO 3

NEUROLIDERAZGO E INTELIGENCIA EMOCIONAL: ATENCIÓN, ESTRÉS Y AUTORREGULACIÓN

El módulo presenta qué aportan las neurociencias al liderazgo y a la comunicación, con sus alcances y límites. Trabaja la atención, el estrés y la autorregulación emocional al negociar y al hablar en público.

Contenidos

- Neuroliderazgo: qué aportan las neurociencias al liderazgo, con los alcances y límites de la evidencia.
- Inteligencia emocional: autoconciencia, autorregulación, empatía y habilidades sociales.
- Atención y decisión: cómo influyen el estrés y la emoción en lo que se decide.
- Autorregulación bajo presión: reconocer el patrón propio y formas de intervenir (pausa, respiración, lenguaje).
- Patrones mentales: cómo identificarlos y reconfigurarlos para liderar mejor.

MÓDULO 4

PNL APLICADA A LA COMUNICACIÓN Y LA NEGOCIACIÓN: PREGUNTAS, REENCUADRE Y FLEXIBILIDAD

El módulo presenta herramientas de PNL para comunicar mejor y negociar con más flexibilidad, con sus alcances y límites. Se usan como técnicas de comunicación y no como terapia.

Contenidos

- Preguntas para clarificar significados y reducir ambigüedades.
- Reencuadre: cambiar la forma de mirar una situación.
- Flexibilidad: adaptar el estilo de comunicación a la otra persona y a la situación.
- Rapport y calibración: leer la respuesta del otro y ajustar el mensaje.
- PNL en la negociación y en las presentaciones: aplicaciones y límites.

DIRECCIÓN ACADÉMICA Y CUERPO DOCENTE

FLAVIO BERCERUELO · Director Académico

Especialista en Desarrollo Organizacional, Inteligencia Artificial aplicada al trabajo y Educación Ejecutiva. Director de BA Educación Ejecutiva. Experto en Estrategia y Desarrollo Organizacional. TOP HR Influencer 2025.
Como Director de BA Educación Ejecutiva, ha catalizado el desarrollo profesional de más de 7.000 líderes regionales, impactando directamente en la formación de equipos de alto rendimiento.
Licenciado en Administración (Universidad de Buenos Aires), cursó la Maestría en Psicología Organizacional y Empresarial en la Universidad de Belgrano.
Director de los Posgrados de Dirección de Recursos Humanos, HRBP y Metodologías Ágiles con IA; Diplomatura en Psicología Laboral, Talent Acquisition Partner y Bienestar Organizacional con IA; Diplomatura en Competencias Gerenciales, Inteligencia Emocional y Liderazgo Ágil con IA; Diplomatura Eneagrama, Neurociencias y Coaching para el Desarrollo Organizacional y el Liderazgo, Diplomatura en Inteligencia Artificial Práctica, Automatización y Productividad para el Trabajo y los Negocios. UB.
Se desarrolló en empresas privadas líderes en puestos directivos y en ONG's, como también en el Estado. Consultor y asesor de empresas y organizaciones en cámaras empresariales (IDEA, APYME, Escuela Española de Negocios), capacitando a más de 300 empresas de Argentina y del Exterior.
Se desempeñó en diversas universidades (UBA, UCES, UB, IUEAN) en materias como Gestión del Conocimiento y Desarrollo Organizacional, Psicología Organizacional, Selección de Personal, Dirección General, Técnicas Gerenciales, Estrategias de Negocios, Diseño y Gestión de Procesos Administrativos e Información Gerencial.
Coautor del libro "La Dirección de las Organizaciones: De la Teoría a la Práctica", presentado en la Universidad de Buenos Aires. Investigador en Proyectos Científicos de la Facultad de Ciencias Económicas (UBA – UBACYT). Conferencista Internacional.

CUERPO ACADÉMICO

Hugo Lescano

Es reconocido como uno de los máximos referentes de la Negociación y la persuasión en el ámbito político y empresarial.
Consultor de la Organización de los Estados Americanos (OEA - Washington D.C) en Comunicación No Verbal y Negociación.
Nominado en EE. UU. como Conferenciante del Año 2020 por los Napolitan Victory Awards.
Perito judicial en el análisis del lenguaje corporal en el caso Belsunce.
En los medios nacionales es conocido como el "detector humano de mentiras" por su experiencia en detectar mentiras de figuras públicas desde el lenguaje corporal. Es columnista en los canales nacionales de Argentina: América TV, C5N, A24, Crónica TV, Canal 9, el Canal de la Ciudad y la TV Pública.
Director del Laboratorio de Investigación en Comunicación No Verbal. Dirige el proyecto y dicta las Certificaciones junto a Mabel Remón, Perito de la Corte Suprema de la Nación en Comunicación No Verbal.
Asesor de empresas: Accenture, Mastercard, Laboratorio Roche, Remax, Laboratorio Novartis, Yamana Gold entre otras.
Asesora a políticos y empresarios en Argentina, Bolivia, México, Colombia, España y el Caribe.
Negociador y Mediador en situaciones de conflicto. Graduado en el Instituto Argentino de Negociación, Conciliación y Arbitraje (IANCA – Universidad CAECE).
Nivel Experto en la detección de microexpresiones. Certificado en el Programa de Entrenamiento de Paul Ekman – San Francisco – USA («Lie to Me» – Fox).
Coach Profesional y Supervisor de Equipos. Graduado en la International Coaching Community (ICC9407) y lleva adelante programas de entrenamientos personalizados para celebridades y artistas de Colombia, Miami, Costa Rica, México, España y Argentina.

Dr. Pablo Román-Lüscher

Creador del Coaching Neurocognitivo. Referente en temas de IA y Neurociencias en medios de prensa, radio, TV y plataformas de streaming.
Especialista en Neurociencia Aplicada. Posee un Doctorado Honoris Causa por el Claustro Doctoral de la Universidad CEVER Siglo 21 México, por sus contribuciones a través de las Neurociencias Cognitivas en la promoción de la educación, la paz y el desarrollo profesional.
En los últimos años ha formado a más de 3.000 profesionales en inteligencia artificial en Argentina, México, Colombia, Costa Rica y Puerto Rico (USA), dictando programas donde integra IA con neurociencia cognitiva aplicada. Como formador/capacitador ha formado a profesionales de América, Europa y Asia.
Especializado en la intersección IA – Neurociencia Cognitiva, ha desarrollado un modelo sistémico de interacción Humano-IA y propone el concepto de co-significaciones generadas a partir del diálogo entre personas y sistemas de IA, orientado a optimizar procesos neurocognitivos, de aprendizaje y de toma de decisiones en entornos educativos y organizacionales.
Es autor de modelos aplicados como el Modelo SET de Liderazgo Neurocognitivo y el Modelo de Coaching Neurocognitivo basado en evidencia científica, así como del libro Neuromitos en el Aprendizaje y su Influencia en Latinoamérica y el Caribe. Distinguido por la Cámara de Representantes del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, USA, por la destacada labor en la difusión y divulgación de las Neurociencias Cognitivas en Latinoamérica. Distinguido con la Presea Internacional Alas de Excelencia 2023 en México.

Claudia Agüero

President de ICF. Federación Internacional de Coaching. Capítulo Argentina 2018 - 2020. Coordinadora de regionalización de ICF, Argentina 2016 - 2018.
Coach Certificada - programa ACTP ICF -, certificado y expedido por Escuela de Formación de Líderes. Master en Coaching y PNL certificado y expedido por Escuela de Formación de Líderes. Master en Coaching Skills, dictado por la Dra. Elena G. Espinal, certificado emitido por el ICP; Instituto de Capacitación Profesional.
Coach Sistémico, certificado por el MCC Lic. Alain Cardón, habiendo cursado el Sistemic Coaching Fundamentals I, avalado por Metasysteme Coaching.
Coach Ejecutiva. Programa certificado por ICF, dictado por el Lic. Damián Goldvarg, expedido por Goldvarg Consulting Group.
Coach de equipos. Programa certificado por ICF, dictado por el Lic. Horacio Cortese, expedido por Nexi Global.
Entrenadora certificada por TTI Success Insights en el uso de la herramienta DISC R4 Profile.
Docente Coordinadora del Programa de Capacitación en Coaching Ontológico en la Universidad Tecnológica Nacional Regional Delta.
Miembro del equipo de coaches del programa Docente Coach del Ministerio de Educación del Gobierno de México.
Coach mentora Senior del programa de formación de coaching dictado por Leonardo Wolk - Leading Group en Argentina.
Disertante Internacional en temáticas de liderazgo, Coaching y bienestar organizacional "Felicidad en las Empresas".
Participante como parte de grupos de líderes de ICF, Latinoamérica en el Foro Internacional de líderes realizado en Dublín en marzo de 2019.

Ricardo Javier Mayer

Se desarrolló como Presidente de la ICF y fue durante 2 años el Coordinador del Consejo de Presidentes de Latinoamérica.
Graduado en Derecho de la Universidad de Buenos Aires, Argentina, con un posgrado en Dirección en Recursos Humanos del Instituto de Desarrollo Empresarial Argentino. En el IAE Business School de la Universidad Austral realizó el programa de Alta Dirección - PAE.
En el año 2000 obtuvo su certificación oficial como Coach, en ICP. En el año 2005 realizó en Newfield Internacional un programa de Especialización para Coaches Graduados.
Es Master Coach certificado por la Asociación Argentina de Coaches Ontológicos Profesionales y Professional Certified Coach de la ICF.

Es miembro permanente del The Executive Coaching Forum. Es socio fundador del Grupo Voyer International, que es un grupo de empresas radicadas en distintos países de Latinoamérica dedicadas a la Consultoría en el Desarrollo, Selección y Evaluación del Capital Humano en las organizaciones.
En su trayectoria profesional como Ejecutivo ha desempeñado múltiples funciones corporativas de Recursos Humanos en empresas multinacionales, principalmente en Siemens, NEC y la petrolera Pérez Companc.
Profesor Universitario, ha dictado programas en la Universidad del Salvador, en la Universidad Argentina de la Empresa, en la Pontificia Universidad Católica Argentina y en la Universidad de la República en Uruguay.
Ha dictado distintos cursos, conferencias, seminarios de su especialidad y ha trabajado como Executive Coach en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, México, Perú, Uruguay y USA. Su experiencia de más de 15 años como Coach la ha realizado en diferentes tipos de organizaciones e industrias, ya sean Corporaciones Nacionales o Multinacionales. También ha tenido experiencia de trabajar en Empresas Públicas y Organismos Gubernamentales.

Juan Pablo Rico

Es investigador y autor de artículos académicos en el campo de la negociación organizacional, la gestión del conflicto y las competencias conversacionales, publicados en revistas especializadas como Palermo Business Review y Revista de Investigación Aplicada en Ciencias Empresariales. Sus investigaciones abordan, entre otros temas, la articulación entre colaboración y competencia, la creación y captura de valor y la dimensión comunicacional de los conflictos organizacionales.
Abogado graduado en la Universidad de Buenos Aires (UBA), con especialización en Negociación por la Pontificia Universidad Católica Argentina (UCA). Mediador Prejudicial y Coach Ontológico Profesional. Completó su formación en liderazgo y gestión organizacional en la Conscious Business Academy.
Profesor universitario de grado, posgrado y educación ejecutiva, especializado en Negociación Organizacional, Gestión del Conflicto, Liderazgo, Pensamiento Creativo y desarrollo de competencias organizacionales.
Cuenta con una extensa trayectoria como consultor, facilitador y capacitador de equipos profesionales y directivos en organizaciones nacionales y multinacionales de diferentes sectores e industrias.
Su actividad profesional integra la investigación académica, la docencia y el desarrollo de experiencias de aprendizaje aplicadas al contexto organizacional, incorporando metodologías participativas y herramientas de inteligencia artificial para el entrenamiento de competencias de negociación y liderazgo.

Bernardo Bárcena

Autor de tres libros de Liderazgo y Negociación. Dictó alrededor de 5.000 cursos y conferencias en América, Antártida, España, Turquía, Hong Kong, Japón y en la Fragata Libertad en navegación.
Docente de Liderazgo y Negociación en posgrados y maestrías de la Universidad de Belgrano y de 14 universidades de Argentina y del exterior.
Licenciado en Administración (UBA), Magíster en Administración MBA (UCA) y Doctorando en Administración (UCA).

**Los módulos podrán ser dictados por uno o varios de los docentes mencionados, sin un orden específico.*
La Universidad se reserva el derecho de modificar el cuerpo docente según lo considere necesario.

CONSIDERACIONES GENERALES

FECHAS, MODALIDAD, APROBACIÓN Y CERTIFICACIÓN

Inicia	Finaliza	Cursada	Duración
13 de Mayo de 2027	9 de Septiembre de 2027	Jueves de 19 a 21:30 h.	48 horas

Modalidad

Clases online y sincrónicas, por la plataforma Zoom.

Aprobación

Los requisitos para la aprobación son los siguientes:

- Asistencia mínima: 75 % de las clases.
- Realización de un trabajo de aplicación.

Proceso de Admisión

- Ficha de inscripción
- Copia del título de grado (si posee)
- Copia del documento de identidad

Calendario

- Se contempla 1 semana de vacaciones de invierno en el mes de julio 2027.
- El calendario académico puede variar en caso de coincidir con algún feriado.

CERTIFICACIÓN

La Universidad de Belgrano emitirá el certificado correspondiente a los estudiantes que aprueben las evaluaciones y cumplan con el requisito mínimo de asistencia.

- Los alumnos con título de grado recibirán un certificado de Curso de Posgrado.
- Los alumnos que no posean título de grado recibirán un certificado de Curso de Actualización Profesional.

**Los certificados correspondientes serán emitidos en formato digital, previa verificación de la asistencia, la aprobación y el pago total de la capacitación.*

**Todos nuestros programas requieren un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. La Universidad se reserva el derecho de posponer o cancelar el inicio de la actividad si no se alcanza el número mínimo de inscripciones al cierre del período de matriculación.*

Educación Continua
y Formación Ejecutiva

011-2273-2893

educacion_continua.ub

DECFE.UB

educacion.continua@ub.edu.ar