HiCue speakers
Higher Content & Inspiration

DAVID GLEISER

Consultor experto en temas de innovación coaching y negociación

---

David ha dirigido equipos de inventiva de soluciones innovadoras en el mercado abierto con gran acogida y realizado actividades de coaching para ejecutivos de primera línea en varios países.

Ha trabajado como entrenador de negociadores y administradores de conflictos en varias empresas y organizaciones. Trabajó en Hay Group como Director de la práctica Construyendo Organizaciones Efectivas para los países Andinos y en Bayer como Director de Recursos Humanos.

Fue integrante del comité consultor para el desarrollo de las simulaciones de América en Simulaciones de Negociación y Comunicación Internacional (ICONS) en la Escuela de Gobierno y Ciencia Política de la Universidad de Maryland. Participó en la capacitación de la Sociedad de Aprendizaje Organizacional (SOL) y posteriormente fue facilitador de su fractal en Colombia.

Ha enseñado Negociación y Comportamiento Organizacional en destacadas universidades de la Región Andina incluyendo, entre otras, los programas de Marketing Estratégico del CESA (Bogotá), las maestrías en Administración de Empresas de la ESPOL (Guayaquil) y el ICESI (Cali), y los programas de Ingeniería Industrial y Administración de la Universidad de los Andes (Bogotá, Colombia), donde además fue profesor e investigador por espacio de 20 años.

Actualmente es director de Gleiser Consulting, desde donde ha acometido procesos de colaboración con asociados en Canadá para el fortalecimiento y desarrollo del movimiento de innovación abierta y desarrollo de métodos de innovación sistemática. Además es profesor de Negociación Internacional en la Maestría de Ciencia Política de la Universidad de los Andes y director del curriculum en español de Negociación del DRRC en la Escuela de Management Kellogg.

TEMAS

David adapta cada presentación a las necesidades de su audiencia y no se limita a los temas que se enumeran a continuación. Por favor consúltanos sobre cualquier tema que te interese:

- Liderazgo
- Innovación
- Coaching ejecutivo
- Negociación y resolución de conflictos

PROGRAMAS

El dilema del negociador

Las situaciones de interacción que enfrentan los profesionales y directivos se caracterizan por la interdependencia de los actores de las mismas. No obstante, lo más habitual es que las personas no tengan desarrollada su habilidad para extraer el beneficio máximo este tipo de circunstancia.

Es así como negociar es generalmente visto como un proceso en el que una parte gana a expensas de la otra. No todas las situaciones exhiben el mismo potencial de beneficio mutuo. ¿Cómo determinar si nuestra situación particular lo permite o no? Una vez que sabemos si existe el potencial para extraer ganancias conjuntas, hemos de interactuar con nuestra contraparte para aprovechar este potencial.

¿Cuáles son las habilidades que se requieren para generar soluciones en la que todos los actores ganan? ¿Es posible que en nuestra relación con colaboradores, pares, proveedores de servicios, empresas de outsourcing, compradores o vendedores estemos sistemáticamente desaprovechando la oportunidad para crear valor? ¿Cómo administrar estos dilemas a los que se enfrentan incluso los negociadores más experimentados?

Cómo prevalecer como un gerente imparcial

En los ambientes de trabajo es frecuente que el gerente deba intervenir en las situaciones de conflicto entre sus subalternos y contribuir a que el conflicto sea productivo y tenga como resultado una solución justa e imparcial. Existen algunas herramientas y técnicas que le permiten al gerente ser mediador o árbitro sin desgastarse tomando partido en el proceso del conflicto.

Innovación abierta

Cuáles son las dificultades y obstáculos que encuentran las organizaciones para realizar innovaciones basadas en su propia competencia axial, y cómo se convierten estas restricciones en el motor para la búsqueda exógena de innovaciones. El mercado abierto de la innovación está en el proceso de estructurarse para ofrecer novedad y creatividad a precios justos.

Innovación estructurada

Innovación no es lo mismo que creatividad. Es difícil estructurar la creatividad pero es fácil hacerlo con la innovación si contamos con un método. ¡Hay método para estructurar la innovación! Contamos con herramientas para lograr que los problemas cotidianos que obstaculizan nuestra operación sean conjurados con el uso de algunas herramientas sencillas, que empleadas de manera sistemática hacen de su organización un escenario para la innovación permanente.

A quemar las naves

¿Atascado/a? Renunciar a uno o varios aspectos que parecen fundamentales para nuestro modelo de negocio puede ser la clave para desatascarnos e innovar. Los seres humanos actuamos en un mundo lleno de puntos ciegos, y descubrirlos todos puede llegar a ser imposible. Es por ello que cuestionar nuestras prácticas aparentemente más luminosas o cerrar nuestras avenidas de escape más evidentes nos ayuda a encontrar caminos antes no vistos.

Herramientas para tomar decisiones racionales

Es posible tomar decisiones racionalmente. ¿Cuáles son los obstáculos que enfrentamos para optimizar nuestras decisiones? ¿Podemos apartarnos de nuestros vicios decisionales? ¿Por qué las personas generalmente no concluyen que un vaso medio lleno y un vaso medio vacío son iguales? ¿Por qué no adoptamos las recomendaciones que le damos a los demás? ¿Podemos realmente elegir nuestra actitud hacia el riesgo?

CONDICIONES

- **Viaja desde** Bogotá D.C., Colombia
- **Tarifa Colombia:** Menos de COP 10.000.000
- **Internacional:** Menos de USD 10.000