

Expertos capacitan en liderazgo y negociación

13 JUN 2008



Gustavo Biasotti ofreció un seminario sobre negociación en el Hotel San José Palacio para funcionarios del ICE y una conferencia en la Facultad de Ciencias Económicas. (foto: Luis Alvarado)

El Centro de Investigación y Capacitación en Administración Pública (CICAP) ha impartido en el último semestre varios seminarios de actualización para personal profesional del Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) en dos tópicos de gran interés, la negociación con la metodología de la Universidad de Harvard y liderazgo y trabajo en equipo.

El seminario taller sobre Negociación con la metodología de la Universidad de Harvard tuvo una duración de 16 horas y fue impartido por el consultor internacional Gustavo Biasotti a un grupo de 150 profesionales de la Dirección de redes y sistemas del ICE.

El director del CICAP, M.Sc. Olman Villarreal Guzmán dijo que este grupo de funcionarios del ICE requieren aumentar sus conocimientos en negociación para mejorar sus

competencias dentro del nuevo modelo de apertura de mercado.

El señor Biasotti ofreció en el taller un conjunto de herramientas para preparar y conducir negociaciones dentro de un marco analítico operacional adecuado a las condiciones actuales a la hora de hacer un convenio.

Aprovechando la visita del consultor argentino Biasotti, éste además ofreció una conferencia sobre la metodología de negociación de la Universidad de Harvard en la Facultad de Ciencias Económicas para todo público en el mes de mayo.



Más de 150 funcionarios del ICE recibirán capacitación por parte del CICAP hasta el mes de agosto. (foto: Luis Alvarado)

Seminarios de liderazgo

Otro de los temas que serán tratados en treinta seminarios que se imparten entre los meses de abril y agosto del presente año, es el de Liderazgo y trabajo en equipo a cargo de la consultora del CICAP Ivonne Scott Lobo.

A estas capacitaciones asistirán más de 2600 funcionarios de la División de Clientes del ICE en San José, Pérez Zeledón, Guanacaste, Puntarenas y Cuápiles.

El propósito de estos seminarios es generar un espacio de reflexión y análisis sobre el proceso de cambio de estrategias que generará la apertura en telecomunicaciones.

Tanto los seminarios de negociación como los de liderazgo se han realizado en los hoteles Corobicí y San José Palacio, en San José.

[Elizabeth Rojas Arias.](#)

Periodista Oficina de Divulgación e Información

elizabeth.rojas@ucr.ac.cr