
Ficha del producto

Formación Toma de decisiones

Público objetivo	<p>Esta formación es especialmente relevante para todas aquellas personas que tengan que tomar decisiones de negocio importantes, y quieran reducir significativamente los riesgos de los sesgos cognitivos, que les pueden afectar (que nos afectan a todos), y que pueden hacer que tomen decisiones equivocadas.</p>
Resumen del contenido	<p>Repasamos los procesos mentales que nuestro cerebro sigue a la hora de tomar las decisiones. Analizamos los sesgos cognitivos de:</p> <ul style="list-style-type: none">• Regresión a la media• Disponibilidad• Recencia• Efecto halo• Los esquemas mentales• Confirmación• Aprobación social <p>Hacemos reflexionar sobre su impacto en nuestras decisiones, y sobre los planes de contingencia para evitar que nos afecten negativamente.</p> <p>La formación está basada en los estudios llevados a cabo por el psicólogo y premio Nobel de economía Daniel Kahneman, y el profesor del MIT Dan Ariely.</p>
Duración de la formación y metodologías	<ul style="list-style-type: none">○ 1 jornada entera (09.30 a 17.00)○ 6 ejercicios grupales <p>Durante la formación les pedimos que tomen algunas decisiones, y luego les enseñamos sus resultados y analizamos cómo les han influido los sesgos cognitivos de los que les hablamos. Y así les ayudamos a ser conscientes de su impacto, gracias a haberlo vivido en primera persona.</p>
Material incluido en la formación	<ul style="list-style-type: none">○ Guía del formador○ <i>PowerPoint</i> de soporte○ 1 <i>One pager</i> para los managers con el resumen de lo que pueden esperar ver en sus equipos una vez acabada la formación (y puedan hacer el seguimiento)○ 7 fichas <i>memocard</i> para los participantes, con el resumen de los aspectos principales○ 1 ficha de plan de acción individual para los participantes○ 3 fichas de ejercicios para los participantes