

Aplicaciones de la Inteligencia Emocional en el mundo de las compras

Hoy día es imprescindible lograr el balance entre razones y emociones; “cabeza” y “corazón”. La Inteligencia Racional en sí, no es suficiente para alcanzar el éxito.

La habilidad para relacionarnos con los demás en cualquier proceso y lograr el éxito en la negociaciones, se obtiene aplicando la inteligencia emocional.

En el **13° Congreso Internacional en Suministro Aprocal**, se van a explorar las aplicaciones y beneficios de la Inteligencia Emocional (IE), en el desarrollo de las actividades personales en compras y abastecimiento.

Agenda:

8:00-9:00 Desayuno

9:00-9:10 Bienvenida y objetivos del Congreso

9:10-9:30 Primera ponencia: **Panorámica de la IE** (conceptos básicos) y aplicaciones a las negociaciones. Lic. Antonio Chacón

9:30 -10:15 Segunda ponencia: La IE como herramienta para manejar las emociones (reducción de stress y mejora en el clima laboral). Lic. Patricia Morales

10:15-11:00 Tercera ponencia: **Emociones y Toma de Decisiones: Una perspectiva Neurocientífica**. Dra. Valentina Rueda

11:00-11:20 Receso – café

11:20-12:00 Cuarta ponencia: **Aplicación de la IE en la función de Abastecimientos**.
MBA Rafael Carmona

12:00-13:00 Mesas de trabajo

13:00-14:30 Comida libre

14:30-15:15 Dinámica de aplicación (sobre resultados de las mesas de trabajo)

15:15-15:45 Resultados de la Investigación APROCAL sobre IE Ing. Salvador Díaz

15:45-16:30 Resultados de las mesas de trabajo Coordinadores de mesa

16:30-16:45 Receso

16:45-17:30 Panel de Expertos: Conclusiones del congreso

17:30-17:45 Rifa

17:45-18:00 Mensaje final y cierre del evento