INFORME DE MENTORÍA INDIVIDUAL, INTEGRANTES DE LA MESA DE AGUA, SANEAMIENTO Y SERVICIOS PÚBLICOS DE BUENAVENTURA - MASSBUEN

CONTRATO No. 920 DE 2024

MINISTERIO DE VIVIENDA, CIUDAD Y TERRITORIO

Konty Bykila Cifuentes Ortíz

Beta Group

INFORME DE MENTORÍA INDIVIDUAL

1. Información general de la mentoría individual
2. Objetivos de la sesión y tema tratado
3. Resultados de la mentoría
4. Seguimiento y próximos pasos
5. Observaciones adicionales

Anexos

1. Información general de la mentoría individual.	
Nombre del mentor	Alejandra Uribe
Nombre del mentee	Konty Bykila Cifuentes Ortíz.
Entidad u organización representada	Movimiento Social del Paro Cívico
Fecha de la sesión	11/20/2024
Duración de la sesión	1 hora y 15 minutos
Número de la sesión	8

2. Objetivos de la sesión y tema tratado.

2.1. Objetivos propuestos para la sesión y cómo fueron alcanzados.

1. Entender conocimientos sobre negociación del Mentee.
2. Entender la importancia de la negociación en su rol actual.
3. Explicar cartilla de negociación efectiva.
4. Aplicar conocimiento a caso práctico.

- Conversación sobre la experiencia del Mentee en temas de negociación de forma directa o indirecta.

- Explorar dentro de su rol actual cómo usa o puede usar esta herramienta de acuerdo a metas y obligaciones.

- Se explicó de forma detallada la cartilla, abriendo espacio para preguntas y aplicarla de manera práctica en el día tras día del Mentee.

2.2. Temas tratados, preguntas o problemas planteados durante la sesión.

¿Cómo aplicar ciertos conceptos de la cartilla al sector público? Ej. El Batna o la posibilidad de retirarse de una negociación o de un proceso. Encontramos esto como un desafío pues muchas veces los objetivos delineados a la administración y a la comunidad son ordenados de manera legal o judicial (a través de sentencias), incluso más allá de sus facultades institucionales y deben cumplirlo, no pueden retirarse. Y la comunidad tampoco puede retirarse ya que es de su interés el proyecto.

Reto: entender estos tips y estrategias dentro del rol del Mentee y crear una perspectiva de cuál es la mejor forma de aplicarlo dentro de las dinámicas y procesos establecidos para la MASSBUEN.

3. Resultados de la mentoría.

3.1. Habilidades desarrolladas o fortalecidas, decisiones tomadas o compromisos acordados y retos identificados durante la sesión.

Refrescar tips y consejos de negociación efectiva.
Efectividad en trabajar este tipo de herramientas sobre casos reales.
Importancia de la preparación en todos los casos.

4. Seguimiento y próximos pasos.

4.1. Acciones a realizar por el mentee y por el mentor para la próxima sesión individual.

Traer un caso para la próxima sesión donde haya tenido que negociar en las MASSBUEN con las herramientas de negociación identificadas.

5. Observaciones adicionales.

5.1. Evaluación del mentor.

Compartí información y guía para aplicarlo a las necesidades particulares del Mentee. La sesión se llevó a cabo de manera exitosa.

5.2. Otras observaciones.

Ninguna.

Anexos.

https://storage.tally.so/private/WhatsApp-Image-2024-12-02-at-11.53.35.jpeg?id=EWO5Pr&accessToken=eyJhbGciOiJIUzI1NiIsInR5cCI6IkpXVCJ9.eyJpZCI6IkVXTzVQciIsImZvcm1JZCI6IndvZHhCYiIsImlhdCI6MTczMzE1ODgyNn0.AaC5tXL6o1NQ5vQ62JEhuX1Faqka0LFBUzHUV4ZKV28&signature=a40fa5bc89a02ffbfdf035901146a65f717a328677227f90a99030dacdd8e7e4