

Gabriel Vallone

gvallone@adinet.com.uy

Gabriel Vallone es profesor del Área de Negociación del IEEM, Escuela de Negocios de la Universidad de Montevideo, Uruguay.

Realiza desde hace más de dos décadas trabajos de consultoría en dirección de negocios, finanzas y evaluación de proyectos. Se ha especializado en resolución de conflictos y análisis de decisiones estratégicas, liderando procesos de negociación y brindando capacitación a empresas de primer nivel pertenecientes a diversos sectores de la economía.

Es Contador Público, Universidad de la República, Uruguay; Economista, Universidad de la República, Uruguay; Postgrado en Administración y Resolución de Conflictos, Universidad de Belgrano, Argentina; Programa de Alta Dirección, IEEM, Universidad de Montevideo, Uruguay; Program on Negotiation, PIL, Harvard Law School, EE.UU, Certificate in Strategic Decision and Risk Management, School of Engineering - Stanford University.

Gabriel Vallone

gvallone@adinet.com.uy

Gabriel Vallone is professor of Negotiation at IEEM Business School, Universidad de Montevideo, Uruguay.

For over two decades he has been doing consultancy work in business management, finance and project evaluation. He specializes in conflict resolution and analysis of strategic decisions, leading negotiation processes and providing training for top level companies from various sectors of the economy.

Gabriel is CPA, Universidad de la República, Uruguay; Economist, Universidad de la República, Uruguay; Postgraduate Diploma in Management and Conflict Resolution, University of Belgrano, Argentina; Senior Management Program, IEEM, University of Montevideo, Uruguay; Program on Negotiation , PIL, Harvard Law School, USA, Certificate in Strategic Decision and Risk Management, School of Engineering - Stanford University.