

CONTENIDOS

LIDERAZGO GERENCIAL

El liderazgo como clave para el éxito. El Modelo Integral de Liderazgo. El Sentido del Liderazgo. Definición de los impactos que quiere provocar el líder en su organización y en su entorno. El Rol del liderazgo. Las cuatro definiciones del Rol. Los distintos roles según el nivel gerencial. Las Demandas del Liderazgo. Las Prácticas del Liderazgo: Prácticas de Gestión. Prácticas de Relación y Prácticas de Liderazgo Personal

LIDERAZGO PERSONAL TRANSFORMACIONAL

El verdadero desafío del liderazgo: Liderazgo Personal. El valor del liderazgo personal para construir liderazgo gerencial. Las claves del Liderazgo Personal. Las Prácticas del Liderazgo Personal. Práctica de la Reflexión. Definición de Misión y Valores personales. Práctica del Auto-conocimiento. Diagnósticos personales. Práctica de la Humildad. Reconocimiento de nuestras limitaciones. Práctica de la Responsabilidad Plena. El verdadero control de nuestra vida. Práctica de la voluntad. Práctica del Mejoramiento. Práctica de la Integridad. El "YO" total como clave para la felicidad.

TALLER DE PRESENTACIONES EFECTIVAS Y ORATORIA EMPRESARIAL

El momento de la verdad. Los tres momentos de las presentaciones: la preparación, la ejecución y la evaluación de impacto. Aspectos estéticos de las presentaciones. El manejo del tiempo y del auditorio. Oratoria empresarial: dónde mueren muchas carreras gerenciales. Cómo manejar el discurso y el uso de la voz. Tipos de presentaciones en la empresa: Informes y reportes ejecutivos, presentación de proyectos, presentación y promoción de nuevos productos.

COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

El uso de la inteligencia emocional en la comunicación. La comunicación plena, eficaz y efectiva. La escalera de inferencias. Desarrollo de las competencias intra e interpersonales. El Manejo de las emociones. Inteligencia emocional y capital relacional. Nuevas prácticas emergentes. Autoconocimiento y la conciencia de uno mismo. Autogestión del potencial. Un nuevo estilo de conducción y desarrollo empresarial.

TALLER DE NEGOCIACIONES EFECTIVAS

La Negociación como herramienta gerencial. Tipos de negociación. La negociación interna de la empresa. La negociación externa de la empresa. Radiografía de la negociación. Identificación de los elementos que intervienen. Comportamiento negociador. Comportamiento de la contraparte. Guía para el trato con cada tipo de persona. Demostración del beneficio. Técnicas de negociación. Establecimiento de acuerdos confiables y duraderos. La negociación por intereses. Simulador de Negociaciones, concepto y práctica de la negociación efectiva. (Aplicación basada en un software de simulación)

EQUIPOS DE TRABAJO EFECTIVOS

El valor de los equipos en épocas de cambio. Sistemas de trabajo de alto desempeño. Cómo pasar de un grupo a un equipo. Evolución del rol del gerente como líder de un equipo. Cómo integrar los distintos roles de los miembros de su equipo de trabajo. Características y conductas de cada rol. Los comportamientos negativos para el equipo. Etapas de desarrollo de un equipo. Reuniones de análisis de gestión. Elementos claves. Responsabilidades del líder del equipo.

"EMPOWERMENT" Y DELEGACIÓN

La importancia de la delegación y el "empowerment". Cultura jerárquica vs. cultura de "empowerment". El liderazgo situacional. Estilos de liderazgo: directivo, enseñanza, participativo y delegante. Características y conductas de cada uno. Adecuación del estilo de liderazgo al nivel de desarrollo del colaborador. Cómo delegar eficazmente. La delegación invertida. Comunicación y relaciones de trabajo. Cómo influir significativamente en las relaciones de trabajo.

Materia 2: Área de Habilidades Directivas

COACHING & MENTORING

El coaching como herramienta del cambio personal. De la gerencia al coaching. El rol del coach dentro de la organización. Diferencia entre coach, mentor, instructor, gerente y líder. La importancia del aprendizaje. El arte del feedback. El manejo de conflictos. El manejo de reuniones. El manejo emocional. Qué demandan los coacheados del coach. Coaching interno y coaching externo. La disciplina de los modelos mentales en el coaching efectivo. El concepto y las prácticas de mentoring.

TALLER DE COACHING & MENTORING

El coaching y el mentoring como práctica de aprendizaje. Tipo de aprendizaje involucrado. Cómo juegan los paradigmas en el proceso del coaching. El manejo de compromisos. Reclamos vs. Quejas. Herramientas de coaching uno a uno. El coaching grupal. La práctica de feedback y de feedforward. Diferencias. El check in y el check out como herramientas de manejo contextual de reuniones. El diseño de conversaciones efectivas. Casos de aplicación.

GESTIÓN DEL CAMBIO Y TIME MANAGEMENT

El líder como agente de cambio. Los procesos de cambio organizacionales. Creación de culturas permeables al cambio. Cómo gestionar el cambio. Las respuestas organizacionales al cambio. Aprendizaje continuo como filosofía de trabajo. Time management: gestionando el recurso más escaso. Gestión del tiempo y rendimiento personal. La necesidad de reconciliar familia y trabajo. Modelo de aplicación del tiempo para alcanzar la efectividad.

CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

La creatividad y la innovación empresarial para desarrollar las compañías. Respuestas a demandas de cambio constantes. La creatividad como proceso. Desarrollo de personas creativas para obtener empresas innovadoras. La innovación como estrategia empresarial. El valor de la innovación en los actuales procesos de negocio. Los modelos mentales y la creatividad. El tiempo y la creatividad. Desarrollo de culturas innovadoras.

LABORATORIO DE CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

Taller interactivo para el desarrollo del espíritu creativo y el ejercicio lúdico de la creatividad sistemática. Herramientas y metodologías para la construcción de una identidad innovadora y el desarrollo de competencias para la innovación abierta. Aplicación de las estrategias aprendidas en tiempo real para la identificación, el análisis y la generación de propuestas de solución a los problemas concretos de las organizaciones, con el fin de mejorar el desempeño y los resultados del negocio. La dinámica del laboratorio lúdico facilita la exploración, la movilización y el involucramiento de aspectos emocionales y racionales.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- C4 - Definir misión y objetivos estratégicos y gestionar su comunicación corporativa.
- C6 - Reconocer los beneficios que ofrece el uso apropiado de las herramientas de comunicación interna y externa.
- C18 - Ser capaz de construir o acrecentar los niveles de liderazgo..
- C19 - Ser capaz de incrementar la eficiencia organizacional a través de patrones profesionales de comunicación interpersonal basados en la inteligencia emocional.
- C20 - Desarrollar habilidades negociadoras, descubriendo y potenciando las destrezas, realizando negociaciones efectivas y sistematizando las técnicas adquiridas para aplicarlas en las negociaciones empresariales.
- C21 - Gestionar conflictos a través del diálogo productivo y el logro de la asertividad.
- C22 - Diagnosticar el nivel de desarrollo de los miembros del equipo y desarrollar un plan de trabajo para promover la construcción de un equipo de trabajo.
- C23 - Ser capaz de planificar los procesos de cambio organizacional y de gestionarlos ordenada y positivamente.
- C39 - Gestionar las actividades de la cadena de valor mejorando el rendimiento de la empresa.