

PROGRAMA DE

HABILIDADES EN DIRECCIÓN DE PERSONAS



Campus La Molina
Inicio: 20 de junio

El programa brinda un conjunto de herramientas que permiten al participante identificar una serie de competencias en el ámbito laboral a través de una

mirada interna a ciertos comportamientos y habilidades que inciden en su productividad personal así como en su capacidad para dirigir y liderar equipos de trabajo. El programa brinda espacios que permiten generar análisis, discusión y reflexión de situaciones propias de ejecutivos que dirigen personas y equipos. Se trata de desarrollar y/o potenciar las competencias necesarias para la dirección de personas creando valor a nivel organizacional.

ISILY EDUCACIÓN
EJECUTIVA

ANTECEDENTES

Muchos profesionales reciben el reto y la responsabilidad de dirigir equipos principalmente debido a que se han desempeñado de manera exitosa en su especialidad o sobre la base de conocimientos técnicos. Sin embargo, la experiencia y las habilidades que llevaron a un ejecutivo a obtener un ascenso y/o adquirir una mayor responsabilidad incluyendo el rol de dirigir personas no son necesariamente aquellas que se requieren para dirigir de manera efectiva y exitosa a un equipo.

METODOLOGÍA

- / Conceptos aplicativos, casos, dinámicas lúdicas, videos, análisis y discusión de los mismos.
- / Herramientas de autodiagnóstico.
- / Lecturas seleccionadas.
- / Grupos pequeños para aprovechar la transferencia de experiencias de lo personal a lo laboral y viceversa.
- / Profesores con experiencia en la dirección de equipos así como en procesos de generación de aprendizaje y transmisión de conocimientos.
- / Diploma a nombre de ISIL

DIRIGIDO A

- / Profesionales con experiencia en diferentes especialidades que se encuentren dirigiendo equipos o que asumirán esta responsabilidad en el corto plazo y que busquen desarrollar habilidades orientadas a la dirección de equipos.

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO I

Facilitar que el participante obtenga una mirada interna para identificar sus capacidades y oportunidades de mejora, que le permitan generar un mayor conocimiento personal en relación a cómo piensa, siente y actúa y sus implicancias en el ámbito laboral.

- / Conceptos Introdutorios
- / Autodiagnóstico
- / Impacto del desarrollo de las competencias personales para lograr una ventaja diferencial que se traduzca en el logro de objetivos organizacionales.
- / Plan Estratégico Personal

- Herramientas: / Test de Autodiagnóstico
- / Dinámicas lúdicas y didácticas
 - / Videos y lecturas seleccionadas

MÓDULO II:

Creación de hábitos, buenas prácticas y efectividad personal

Nuestra experiencia de vida nos lleva a desarrollar una serie de hábitos que influyen nuestro comportamiento en diferentes escenarios. El modo en que vemos las cosas es la fuente del modo en que pensamos y del modo en que actuamos. Tomar conciencia de esto, es el punto de partida para enfocarnos en aquellos hábitos que nos hacen más eficientes hacia el logro de resultados en el ámbito profesional.

- / Las 3 dimensiones para crear un hábito: conocimiento, capacidad y motivación.
- / Cambios de Paradigmas: nuevo nivel de pensamiento.
- / Modelo de Eficacia de Stephen Covey.
- / Administración del tiempo: la manera en que usas tu tiempo define tu efectividad.

- Herramientas: / Test Administración del Tiempo
- / Dinámicas lúdicas y didácticas
 - / Videos y lecturas seleccionadas

/ PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO III:

Inteligencia emocional

El dominio de las emociones es la base para generar relaciones laborales sanas y productivas. Se aplicará un test de autoevaluación y conocimiento personal con el fin de identificar aquellas áreas de oportunidad. Desarrollar habilidades de autococonocimiento, automotivación y autoregulación que permitan al participante construir relaciones laborales sólidas y así poder alcanzar los objetivos personales y organizacionales.

- / Componentes de la Inteligencia Emocional.
- / Emociones, pensamientos y conductas. Impacto en la dirección de personas.
- / Las relaciones interpersonales en el ámbito laboral.

Herramientas: / Test de Personalidad.

- / Test de Manejo de Relaciones Interpersonales.
- / Casos, dinámicas lúdicas y didácticas.
- / Videos y lecturas seleccionadas.

MÓDULO IV:

Comunicación efectiva y asertiva

La dirección de equipos exige claridad en la comunicación. Este intercambio de ideas, sentimientos y experiencias, es un proceso de doble vía en el que emitimos y recibimos mensajes para lograr determinadas acciones en nuestro interlocutor y viceversa. Transmitir un mensaje eficazmente, escuchar de manera activa, desarrollar la capacidad para dar feedback, entre otras habilidades de comunicación nos permite el acceso a recursos de manera rápida y precisa y al menor costo posible.

- / La dimensión verbal y no verbal y su impacto en la comunicación.
- / Escucha Activa y barreras de comunicación.
- / Cómo dar y recibir feedback.

Herramientas: / Test Auto-inventario de escucha.

- / Dinámicas lúdicas y didácticas.
- / Videos y lecturas seleccionadas.

MÓDULO V:

Negociación y Resolución de Conflictos

La negociación es una herramienta para resolver conflictos. Sin embargo, para quien dirige un equipo, no basta conocer bien a sus colaboradores. Adicionalmente, debe desarrollar la capacidad para saber identificar y distinguir entre un problema y un conflicto, así como diversas estrategias para abordar una situación de conflicto y lograr una solución.

- / Habilidades de negociación y resolución de conflictos.
- / Estilos de negociación.
- / Tipos de negociadores.
- / Modelos competitivos vs modelos cooperativos.

Herramientas: / Dinámicas lúdicas y didácticas.

- / Casos, videos y lecturas seleccionadas.

MÓDULO VI:

Trabajo en equipo y Formación de Equipos

Los equipos cambian permanentemente pero además atraviesan por diferentes momentos y niveles de exigencia.

La formación de equipos alineados a la cultura organizacional implica un reto importante para quien dirige.

Sin embargo, adicionalmente resulta vital la capacidad de las personas para trabajar en equipo y generar dinámicas que multipliquen la productividad.

- / Cualidades esenciales de un jugador de equipo
- / Elementos que facilitan y dificultan el trabajo en equipo.
- / Principios que favorecen la formación de equipos de alto rendimiento.

Herramientas: / Dinámicas lúdicas y didácticas.

- / Videos y lecturas seleccionadas.

MÓDULO VII:

Liderazgo Personal y de Equipos

Hoy las organizaciones requieren líderes que agreguen valor a través de cambios. Estos cambios se logran con equipos cohesionados y con un alto alineamiento en los objetivos y prácticas. Sin embargo requieren de una persona que influya e imprima altas dosis de energía de manera constante, pero sobre la base de la consistencia en el discurso y la acción. Esta energía debería estar enfocada en desarrollar las mayores fortalezas de los miembros de un equipo, generando claridad, y haciendo que el equipo viva y comparta una visión.

- / Creencias limitantes que impidan desarrollar su potencial de liderazgo
- / Liderazgo Personal
- / Principios de Liderazgo 360°
- / Liderazgo de Equipos

Herramientas: / Autoevaluación: "Niveles de Liderazgo".

- / Dinámicas lúdicas y didácticas.
- / Videos y lecturas seleccionadas.

/ PLANA DOCENTE*



Manuel Terrones Campos

Coach PNL. Team Coach. Licenciado en Administración Rock Manager



Pedro Kanashiro

CEO
Cuatro & Compañía



Alexandra Roulet Origi

Coach PNL certificada por la ICC
(International Coaching Community)



Annette Cateriano Houghtono

Especialista en Marketing, Aprendizaje Experiencial y Desarrollo de Competencias Gerenciales
/ Certificada en Coaching Ontológico Integral de la Escuela "Aser Sentido"

(*) ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA se reserva el derecho de cambiar los docentes de acuerdo con su programa de mejora continua, la disponibilidad de los profesores o causas fortuitas. Tomar en consideración que los docentes que aparecen en este documento son solo una parte del equipo de docentes que tenemos disponibles para este Diplomado, todos con altas competencias y experiencia relevante en los tópicos que dictarán

INFORMACIÓN GENERAL

Campus La Molina

Av. La Fontana 955

Inicio: 20 de junio

Miércoles

De 6:30 p.m. a 10:30 p.m.

Duración: 85 horas académicas

/ En caso que por motivos de fuerza mayor ocurriera una cancelación de clase, esta se reprogramará en la misma frecuencia en la que se dicta el programa; ISIL garantiza en todos los casos que se cumplirá con el dictado del 100% de horas del curso.

INVERSIÓN

Derecho de Inscripción: S/100. Este monto deberá ser cancelado junto con el primer pago a realizar, ya sea al contado o en cuotas.
Es un pago único por curso o programa.

PAGO AL CONTADO

**Hasta el
31 de mayo**
S/ 3,150

**Después del
31 de mayo**
S/ 3,500

PAGO EN CUOTAS

**Nºde
cuotas**
5

**Hasta el
31 de mayo**
S/ 693

**Después del
31 de mayo**
S/ 770

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN:

- / Contar con 2 años de experiencia laboral e indicarlo en la ficha de inscripción.
- / Enviar vía correo el voucher de pago escaneado o constancia de transferencia.
- / Enviar vía correo una foto tamaño pasaporte con fondo blanco en formato JPG.

DESCUENTOS:

- / Corporativo (a partir de 3 inscritos) después del 31 de mayo - 6% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / Precio Preferencial hasta el 31 de mayo - 10% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / Precio Preferencial y Corporativo (a partir de 3 inscritos) hasta el 31 de mayo - 15% de descuento por participante sobre el precio regular.
- / Egresados de ISIL (*) Carrera Técnica, Educación Ejecutiva e ISILTECH - 20% de descuento sobre el precio regular.

(*) Egresado: alumno que ha cursado un programa completo en ISIL, culminando en forma satisfactoria.

Nos reservamos el derecho de modificar las fechas programadas o su cancelación según la cantidad mínima de inscritos requerida por ISIL.