

## DIPLOMADO EN LIDERAZGO y COACHING ORGANIZACIONAL ¿Cómo ser un Líder Empático y Visionario?

### ➔ Descripción del Diplomado:

En un mundo globalizado y en donde se premia la inmediatez, se necesitan cada vez más Líderes proactivos, flexibles y con una gran empatía organizacional. No basta con que el Líder marque el camino a seguir, sino que también debe promover el Empowerment como una cultura activa de su equipo de trabajo.

Nuestra metodología se basa en “el hacer”, es decir que el participante practique y ejecute acciones y conductas que le permitan desarrollar su propio estilo de Liderazgo, reforzando todo esto con técnicas de coaching que le permitirán captar y desarrollar nuevas habilidades gerenciales.

### ➔ Objetivos:

- 1) Que el asistente incorpore herramientas de coaching para desarrollar el aprendizaje continuo.
- 2) Brindar herramientas efectivas y conceptos claves, que permitan lograr y desarrollar un equipo de trabajo eficiente, comprometido y dispuesto.
- 3) Desarrollar, en base a las experiencias previas de los asistentes, sus capacidades de diagnóstico y ejercicio de liderazgo de procesos organizacionales.

### ➔ Modalidad de cursado:

- Duración total: 30 hs
- Asistencia: Una vez por semana.
- Horario: a convenir con la organización

### ➔ Contenidos:

**Módulo 1. Fundamentos del Liderazgo:** Elementos que componen el liderazgo. Funciones del líder. Estilos de liderazgo, descripción. Estilos de liderazgo según Daniel Goleman (Inteligencia Emocional). Modelos de liderazgo adecuados al contexto actual.

**Módulo 2. Introducción y fundamentos del Coaching:** Definición de Coaching. Teoría del observador. Los principios del coaching y su metodología. Las raíces del Coaching y sus vertientes. Diferencias entre psicología y coaching.

**Módulo 3. Coaching y Liderazgo Organizacional:** Empoderamiento y delegación. ¿Por qué un Líder debe desarrollar habilidades de coaching hoy en día? El lenguaje como principal herramienta del coach. Cómo usar de manera efectiva las herramientas del coaching. Desarrollo de competencias gerenciales basadas en el Coaching.

**Módulo 4. Cómo comunicar para influir:** ¿Qué es la comunicación? Comunicación verbal y no verbal. Principios de la comunicación efectiva. Herramientas: escucha, empatía, asertividad. Las metas de la comunicación efectiva. Elementos de la comunicación persuasiva. ¿Cómo comunicar, e influir, de forma efectiva? Técnicas básicas y prácticas.

**Módulo 5. El Líder y su rol en la gestión del Trabajo en Equipo:** Diferencia entre grupo y equipo. ¿Es necesario trabajar en equipo? Condiciones indispensables para formar un equipo de alto rendimiento. Estilos de interacción interpersonal. La importancia del rol del líder en la productividad y motivación de las personas. Fortalezas y debilidades de mi equipo. Relación entre conducción, liderazgo y autoridad. Liderazgo situacional.

**Módulo 6. Coordinación de palabras y acciones en equipos de trabajo:** La palabra como generadora de resultados. El equipo de trabajo como una red conversacional. Relación entre conversaciones, emociones y productividad. Cómo coordinar las palabras con las acciones. Nuestras opiniones pueden cambiar y por ende nuestras acciones. El costo de la ruptura del compromiso. Cómo afectan las emociones el desempeño de las personas y los equipos. La estrecha relación entre compromiso y confianza.

**Módulo 7. El Líder como Agente Motivador:** Relación entre conducción, liderazgo y autoridad. La importancia del rol del líder en la productividad y motivación de las personas. Porqué se motivan las personas. Motivación y Liderazgo en tiempos de crisis. Como motivar sin recursos. Fortalezas y debilidades de mi equipo. Las nuevas competencias emocionales del líder.

**Módulo 8. Liderazgo y Gestión de Desempeño:** Fundamentos de Evaluación de desempeño. El proceso de feedback. Feedback positivo y negativo. ¿Qué "relación" quiero desarrollar con esta persona? Definición de objetivos de desempeño e Indicadores. Gestión por objetivos. El líder como promotor del desarrollo del talento. Herramientas para detectar el potencial y el talento. La Gestión de los Talentos. El plan de carrera y el plan de sucesión.

**Módulo 9. El Líder Negociador:** Cómo planificar una negociación efectiva. El proceso de planificación. Definición de una estrategia a seguir. Diferentes enfoques estratégicos al negociar: ventajas y desventajas. Negociaciones competitivas y cooperativas. Tensiones en la negociación: generar valor y distribuirlo; ser asertivo y empático; cooperar o competir. La generación de opciones de valor y su argumentación. La argumentación, un factor racional y emocional. La presión del cierre de la negociación. Manejo de tácticas efectivas de negociación.

**Módulo 10. Taller Integrador:** Al finalizar el dictado del Diplomado habrá un Taller para llevar adelante el análisis de dificultades y fijación de objetivos de seguimiento. Un espacio dónde cada Asistente manifestara cuáles son sus fortalezas y debilidades en base a lo aprendido y a la vez formulara su Plan de Acción Personal.