

DIPLOMADO EN LIDERAZGO E INNOVACION EMPRESARIA

Descripción del Diplomado:

Este Diplomado surge de la necesidad que tienen hoy las organizaciones de desarrollar en sus Directivos, Profesionales y Mandos Medios competencias y capacidades de liderazgo. Esto se debe a que estas personas en la actualidad están asumiendo roles directivos, gestionando personas, y a la vez deben cumplir con los objetivos organizacionales a través de los miembros de su equipo.

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, reforzar sus habilidades de negociación y su toma de decisiones.

Objetivos:

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

Modalidad e inicio de cursado:

- Duración: 30 hs (10 encuentros semanales)
- Por módulo: 3 hs

Contenidos:

Módulo 1. Liderazgo en la propia vida: Reconocer fortalezas y debilidades del propio perfil de liderazgo, a través de un auto conocimiento crítico y optimista. La importancia de la inteligencia emocional para el éxito profesional. Perfil del Líder Transformacional según Bass y Avolio: Participación, Confianza, Motivación, Inspirador, Proclive al riesgo, Generador de Cambios, Liderazgo Compartido, Autoridad y Valores. Desarrollo de hábitos y rutinas para el éxito.

Módulo 2. Habilidades de mando y Delegación efectiva: El papel del Mando Medio en la Empresa. Las funciones del mando. Ejercicio de la Autoridad. Planificación del trabajo. Alineación con objetivos de la Empresa. La delegación: alcances y operatividad. Tipos de delegación. Delegación adecuada: optimizando los tiempos propios y del equipo en general. Responsabilidades y operaciones rutinarias. Bases para un control efectivo. Autonomía y responsabilidad. Delimitar y definir las funciones del personal a cargo (claridad en las metas y objetivos).

Módulo 3. Liderazgo, Comunicación y Relaciones Interpersonales: Comprender la importancia de ser claro cuando damos indicaciones. Los beneficios de una comunicación efectiva. Tipos de comunicación. La comunicación como clave del trabajo en equipo. Lograr cooperación versus mera sumisión. Comunicación formal e informal. Ruidos en la comunicación. Generando conversaciones efectivas. Escucha activa. Las palabras y sus sentidos. Niveles de escucha. Saber preguntar. La indagación. Tipos de preguntas. La empatía. La danza de la comunicación.

Módulo 4. 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. Auto-conocimiento sobre el perfil de liderazgo y detección del mismo en los colaboradores.

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. El Liderazgo y el Cambio del Comportamiento Organizacional: El Liderazgo como proceso de influencia. Persuasión y bases de poder. El cambio como un proceso político. Construcción de alianzas y grupos de afinidad. Fuerzas que impulsan y restringen el cambio en las organizaciones. Instrumentos y herramientas de cambio. Rol del líder en el cambio y su resistencia.

Módulo 7. 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 8. 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 9. Cómo manejarse con gente conflictiva: ¿Cuándo un problema se transforma en un conflicto y como detectarlo? ¿Qué pueden hacer los Mandos Medios para prevenir la conflictividad? El valor positivo del Conflicto. Enfoques para la resolución del conflicto. Técnicas para la resolución de conflictos. El conflicto como barrera y como oportunidad.

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 Mando Medio manifestara cuáles son sus fortalezas y debilidades en base a lo aprendido y a la vez formulara su Plan de Acción Personal.

Certificados:

Se entregan diplomas avalados por la **Fundación RRHH en Red**.

Informes e inscripción:

Para más información pueden escribirnos a: info@fundacionrrhenred.com.ar o llamar al **(0341) 156293516** de **Lunes a Viernes de 9 a 15 hs.**