

PCF 2014

Dimensión	Competencia	Curso	Proveedor	Duración	Objetivos	Contenidos
Liderazgo	Conducción y desarrollo de la Gente	Habilidades de Liderazgo para Nuevos Supervisores	Capacitar	8 hs	Visualizar características e importancia del rol. Incorporar diferentes recursos y herramientas para una conducción más efectiva.	El supervisor y su equipo de Trabajo Habilidades de Coaching Hábitos y reacciones de los colaboradores Resonancia en la gestión La función de Liderazgo
		Liderazgo en la Práctica	Ingouville	16 hs	Ayudar a los participantes a identificar oportunidades de mejora en sus maneras habituales de abordar los desafíos	Dimensiones del Liderazgo Motivación extrínseca e intrínseca Delegación y manejo de compromisos Conversación de feedback
		Comprendiendo la Diversidad Generacional	Capacitar	8 hs	Comprender la importancia de recursos comunicativos para gestionar desde la diversidad y así achicar la brecha existente entre las generaciones.	El atravesamiento de la globalización Las múltiples miradas sobre la realidad Herramientas claves de gestión La inteligencia emocional como aliada
		Coaching para Liderar y Liderarte	Ideaction	16 hs	Incorporar distinciones y herramientas básicas de Coaching Distinguir los tres roles principales a la hora de liderar a otros: Jefe - Mentor - Coach.	Herramienta Integradora: Mapa para Lograr tus Metas Los 3 Niveles de Intervención para Lograr tus Metas (Acción - Observar - Cambiar el Sistema) El fenómeno del Observar (Humildad Ontológica) Habitando tus tres roles: Jefe - Mentor - Coach
	Gestión del Cambio	Gestión del Cambio	Capacitar	8 hs	Comprender el impacto del cambio en el comportamiento humano, en los equipos de trabajo y en la cultura organizacional. Identificar las emociones y resistencias	Gestión del cambio: Liderazgo y Comunicación Gestión de las emociones en los equipos de trabajo Resistencia al cambio Herramientas de Gestión del Cambio
	Pensamiento Estratégico / Manejo de la Operación - Orientación a Resultados	Toma de Decisiones Estratégicas	Tandem	16 hs	Conocer diferentes métodos para tomar decisiones en equipo según la complejidad de la decisión.	La toma de decisiones como proceso. Desafíos de las decisiones en equipo. Generación y evaluación de estrategias Compromiso para la ejecución
Manejo de la Operación	Administración Efectiva	Administración de Tiempo	GC	8 hs	Administrar efectivamente el tiempo, distinguiendo entre urgente e importante para garantizar calidad en las respuestas y compromisos con las tareas y las relaciones.	El valor del tiempo Manejo de la energía, emociones, sentido de meta/ propósito Inversión de nuestro tiempo: Matriz Urgente - Importante Importancia de los contactos claves
		Productividad Personal	Capacitar	8 hs	Conocer el alcance de la productividad personal y puedan desarrollar nuevas acciones de mejora.	Uno mismo y la productividad Paradigmas y principios de productividad La voz interior ¿Hacia dónde nos dirigimos?
		Tablero de Comando	EY	8 hs	Valorar la importancia de una mirada sistémica para ampliar la efectividad de la propia función. Incorporar métodos y herramientas para el desarrollo de iniciativas en el BSC.	Introducción cuadro de mando integral Objetivos e indicadores de mejora Mejora de procesos y herramientas de gestión Perspectiva Personas Conceptos y herramientas
Dimensión	Competencia	Curso	Proveedor	Duración	Objetivos	Contenidos
Manejo de la Operación	Orientación a Resultados	Toma de Decisiones Efectivas	Tandem	16 hs	Abordar el análisis de las decisiones de una manera consistente. Aplicar diferentes métodos de decisión en equipo.	Definición de la Oportunidad Desarrollo de alternativas Estilos en la Toma de Decisiones Errores Comunes
		Gestión del Estrés y Calidad de Vida	Contenti	8 hs	Conocer qué es el estrés y qué pasa con nuestro cuerpo y mente frente a situaciones que nos incrementan la tensión. Desarrollar estrategias concretas para hacerle frente de manera adecuada y preservar nuestra salud y calidad de vida.	Etapas del estrés Detección de mis propios estresores Consecuencias físicas, psicológicas y laborales del estrés ¿Por qué nos estresamos? Estrategias para la administración de la tensión
Manejo de la Operación	Orientación a Resultados	Gestión de Proyectos	EY	16 hs	Conocer y desarrollar las habilidades para cada etapa de un proyecto, con una metodología de trabajo que permita planificar, organizar, dirigir y controlar proyectos.	Fundamentos de la dirección de proyectos El rol del líder del proyecto y de su equipo El ciclo de vida de un proyecto - fases y procesos Herramientas y técnicas para planificar tiempos, costos y recursos
	Satisfacción del Cliente / Comunicación Efectiva	Gestionando tus Conversaciones Difíciles	Ideaction	8 hs	Distinguir los 8 tipos de conversaciones a diseñar para hacerte cargo de tus brechas organizacionales. Reconocer el Link "problema" - "desafío" - "insatisfacción" / tipo de conversación no tenida, o gestionada en forma inadecuada.	¿Cuáles son tus 3 principales "conversaciones difíciles"? El nuevo mapa de la Comunicación Humana Tipos de conversaciones 7 pasos para la gestión adecuada de conversaciones
	Satisfacción del Cliente	Satisfacción al cliente	Capacitar	8 hs	Lograr una clara conciencia del impacto de la satisfacción de los clientes (internos- externos) en un contexto de negocios competitivo.	Cultura centrada en el cliente Pilares de la calidad del servicio Construcción de la relación Situaciones difíciles
Efectividad Personal	Capacidad Profesional y de Aprendizaje	Formación de Facilitadores	GC	16 hs	Conocer las variables que interactúan en la formación del adulto y entrenarse para cumplirlas eficientemente.	La importancia de la Capacitación Los actores involucrados El presentador y la comunicación La presentación efectiva de ideas
	Capacidad Profesional y de Aprendizaje / Relaciones Interpersonales / Comunicación Efectiva	Comunicación Efectiva	Contenti	8 hs	Reconocer la importancia de las conversaciones como herramienta de transformación Distinguir los distintos componentes de una conversación Identificar y comprender el impacto de sus actuales estilos de comunicación.	Mi Estilo Comunicación: Perceptivo, Racional, Intuitivo y Emotivo Comunicación no verbal Tipologías de conversaciones: Públicas y privadas Comunicación virtual Comunicación asertiva
	Creatividad Productiva	Creatividad e Innovación	Ingouville	8 hs	Identificar patrones obsoletos de pensamiento y conducta. Implementar ideas novedosas y útiles mediante el proceso de innovación.	La mirada de la Neurociencia sobre la Creatividad y la Innovación La mente como sistema auto-organizado de patrones Técnicas de pensamiento creativo Recorrido por el proceso innovador
	Integridad / Manejo de la operación / Orientación a Resultados	Inteligencia Emocional	Capacitar	8 hs	Conocer el mecanismo psico-físico de las emociones y su utilidad en la vida diaria. Controlar y modificar las emociones para armonizar las relaciones sociales y afectivas.	Comprensión en la inteligencia emocional El manejo de las emociones La empatía Resolución de conflictos
Dimensión	Competencia	Curso	Proveedor	Duración	Objetivos	Contenidos
Relaciones Interpersonales	Compromiso con el equipo	Trabajo en Equipo	Contenti	8 hs	Concientizar sobre la importancia del trabajo en equipo para alcanzar los resultados planteados. Entender los diferentes roles de equipo e identificar el predominante y el requerido por mi puesto.	5 Condiciones para un equipo de alto desempeño Momentos evolutivos de los equipos de trabajo Rutinas defensivas del equipo de trabajo 8 Roles de equipos de trabajo
	Comunicación Efectiva	Presentaciones Efectivas	Capacitar	8 hs	Incorporar la metodología más probada y efectiva del mercado para aumentar la efectividad de las presentaciones en público	Etapas en el proceso de Oratoria Tipo de asistentes y manejo del grupo Manejo del cuerpo, la voz y el lenguaje Como superar situaciones difíciles
	Negociación	Negociación Organizacional	Ideaction	8 hs	Desarrollar competencias para la negociación.	El proceso Negociador Preparación Coopetir (colaborar + competir)
		Programa de Negociaciónpara Mandos Medios	Ideaction	24 hs	Alcanzar un lenguaje común respecto de la negociación y la comunicación efectiva entre los participantes.	El lenguaje del conflicto Gestionar las emociones en la mesa Desarrollar una Subjetividad consciente El proceso Negociador

Valores
- Curso 8 hs, \$1450
- Curso 16 hs, \$2900
- Curso 24 hs, \$4350