

# Curso de **HABILIDADES DIRECTIVAS 3.0**

---

## Introducción

La dinámica del cambio invita a reflexionar acerca de las nuevas competencias y habilidades que tanto profesionales independientes como emprendedores, pymes o empresarios deben desarrollar. Reinventarse de manera continua para seguir siendo competitivos y sostenerse en la vanguardia de la actividad profesional, ya no es una opción sino una necesidad. El éxito del pasado no garantiza el éxito en el futuro. Requerimos enriquecer nuestros recursos intelectuales para estar en sintonía con una realidad dinámica y signada por la alta competencia. Aquellos que estén atentos a los nuevos escenarios emergentes y que tienen la humildad intelectual de estar permeables a abandonar los viejos modelos y adquirir nuevas herramientas, serán los que logren ser resilientes y posean más chances de tener éxito. Intentamos brindar con este Programa, competencias y habilidades de última generación que consideramos claves para cumplir con dicho objetivo.

---

## **PERFIL DEL ESTUDIANTE**

El Programa está dirigido a Profesionales de todas las áreas, Emprendedores Pymes, Empresarios y Líderes que deseen incorporar nuevas herramientas que hacen al éxito profesional, actualizando sus conocimientos sobre los nuevos modelos de conducción y comercialización para la gestión y desarrollo estratégico de tu actividad.

## Objetivos generales

Brindar los últimos aportes para el desarrollo de Habilidades Directivas, en términos de conocimientos y herramientas que permitan tanto a profesionales como empresarios y pymes, repensar sus competencias y habilidades con el objeto de sostener su crecimiento profesional.

---

### **CARACTERÍSTICAS DEL CURSO**

El Programa que desarrollamos, aborda temáticas que incluyen habilidades blandas, como el Liderazgo, el desarrollo de la Creatividad e Innovación y la capacidad de formar Equipos de Alto Rendimiento. El Coaching y la habilidad de saber gestionar las competencias de cada uno de los colaboradores forman parte de los nuevos dispositivos de intervención que desarrollaremos. También abordaremos temáticas más asociadas con los aspectos comerciales, como el manejo de las redes sociales, la venta estratégica y el Neuromarketing, que se enfocan en aprender a desplegar las nuevas herramientas que todo profesional o empresario requiere para visibilizar y comercializar su actividad.

# Programa de estudio

## ✓ **Módulo 1: El Líder-Coach y la formación de Equipos de Alto Rendimiento.**

### **Objetivos:**

Estimular la reflexionar acerca del rol requerido para la conducción, invitando a cada uno de los participantes a desarrollar una mirada crítica acerca del propio desempeño como líder de equipo.

Incorporar habilidades propias del rol de Coach para facilitar el desarrollo de las competencias y habilidades de los colaboradores y poder construir equipos de alto rendimiento.

Explorar los beneficios que brinda el trabajo en equipo y reconocer sus elementos constitucionales que lo convierten en una de las claves del éxito empresario

### **Contenidos:**

Viejos y nuevos paradigmas en los estilos de conducción.

Atributos que debe desarrollar un líder.

Implicancias del estilo de liderazgo en la producción de los equipos.

El Coaching como herramienta de aprendizaje y desarrollo profesional.

Empowerment: el líder que delega eficazmente y motiva a su equipo.

La visión como motor del cambio organizacional. La tensión creativa.

La construcción de equipos en base a diferentes competencias y modelos mentales.

La cooperación para sinergizar la eficacia en la tarea. Transformación de grupos competitivos en equipos colaborativos.

Promoviendo la visión compartida.

El equipo orientado a buenos procesos y buenos resultados.

Formas de motivación del equipo de trabajo.

La comunicación eficaz y el valor del feedback para el trabajo en equipo.

Claves para una comunicación eficaz.

El valor de desarrollar la mirada interior: cómo estamos y hacia dónde queremos ir.

✓ **Módulo 2: "Redes Sociales. Conceptos y uso profesional"**

**Objetivos:**

Incorporar el conocimiento teórico y práctico sobre los diferentes usos de las redes sociales.

Conocer cómo implementar diferentes estrategias y herramientas para sacar provecho comercial de las redes.

Lograr utilizar las redes sociales como canal de comunicación efectivo tanto a nivel personal como nivel empresarial.

**Contenidos:**

Qué son las redes sociales - Un cambio de paradigma

Evolución de las redes sociales

Principales redes sociales

Los actores en las redes sociales

Las redes sociales y la empresa

Formas en las que las redes sociales generan valor en nuestros negocios

Día o planificación de acciones en redes sociales

Briefing, KPI's y definición de objetivos

Estrategia e integración de la actividad de la empresa en las Redes Sociales.

Uso de redes sociales a nivel profesional

Uso de Facebook ADS

YouTube, Instagram, Snapchat.

Linkedin

Atención al cliente en redes sociales

Fidelización

Métricas

Casos de éxito.

✓ **Módulo 3: "Como evaluar a las personas claves para mi organización y gestionar sus competencias".**

**Objetivos:**

Comprender la importancia de evaluar a través de la gestión por competencias y evaluar su impacto estratégico dentro de sus emprendimientos.

Adquirir una herramienta específica (metodología de indagación por competencias) para poder conocer a las personas que incorporaran en un futuro

**Contenidos:**

Nuevas tendencias en el proceso de selección.

Otras formas de trabajo en el contexto de la globalización.

El impacto de lo estratégico en la selección de personas a una organización.

Como es el proceso de selección dentro de una organización.

Que pasa con nuestros Modelos Mentales a la hora de seleccionar.

Percepción. Como percibimos la realidad y afecta a la hora de elegir.

Que es una Competencia? Definición.

Como seleccionar y evaluar por competencias.

Importancia del Relevamiento de Perfil.

Gestión por Competencias. Sus beneficios.

Metodología STAR, Método de indagación por excelencia.

Evaluación de datos y codificación.

Diferentes herramientas de evaluación , aplicación y alcance.

✓ **Módulo 4: Venta Personal y Neuromarketing**

**Objetivos:**

Definir nuestros atributos como marca personal para generar impacto en nuestros propios mercados objetivos como profesionales y empresarios.  
Comprender los patrones de compra del cliente para tomar las mejores decisiones de venta desde la perspectiva del Neuromarketing para la mejor toma de decisiones como empresarios.

Lógica vs emociones como definir nuestra estrategia comercial.

**Contenidos:**

Neurociencia y marketing.

El marketing sensorial en la experiencia de compra del consumidor.

El factor emocional como elemento que explica el comportamiento de compra.

Sentidos, beneficios funcionales y emocionales.

Nuestras preferencias naturales: ¿Cómo vendemos lo que vendemos?

Nosotros como producto/Servicio ¿Cómo vender lo que queremos vender?

Los valores y la marca personal (nosotros como marca)

Diferenciarnos en mercados cada vez más competitivos.

La Búsqueda de océanos azules.

Estrategia de Venta Personal.

Herramientas de venta personal.

✓ **Módulo 5: "Creatividad aplicada a rol profesional y a Pymes".**

**Objetivos:**

Promover en los participantes la necesidad de flexibilizar sus esquemas de pensamiento para potenciar su Creatividad y hallar ideas innovadoras.  
Comprender el valor estratégico de la Creatividad para el logro de ventajas competitivas en el actual contexto empresario.  
Experimentar las Técnicas de Creatividad más exitosas para la mejora de procesos y el desarrollo de nuevos productos y servicios.  
Comprometer e implicar a los asistentes a poner en práctica en su labor cotidiana los conceptos y herramientas desarrolladas durante el curso.

**Contenidos:**

La dinámica del cambio en los mercados y la necesidad de reinventarse de manera continua.  
La Creatividad como factor clave de Ventaja Competitiva.  
El Kaizen o Mejoramiento Continuo japonés.  
La subjetividad de nuestras percepciones y el hallazgo de oportunidades.  
La Actitud Creativa. Desafiando procesos. Asumiendo Riesgos.  
El Pensamiento Lateral y el Pensamiento Vertical: ejercicios y técnicas.  
Capacidades diferenciales de los miembros de un equipo creativo.  
El Líder Innovador y la formación de Equipos Creativos  
Valores, cultura y comportamientos que facilitan la Creatividad.  
Bloqueos a la Creatividad que se instalan en el individuo, los equipos y los líderes.  
Enfrentando el Cambio y superando nuestros Paradigmas.  
Cómo implicar, responsabilizar y comprometer a los miembros de un equipo para pensar, comunicar e implementar nuevas ideas.  
Cómo crear espacios y estructuras organizacionales que promuevan la generación constante de ideas.  
Técnicas para el análisis de problemas, la generación de ideas y la evaluación de posibles innovaciones.

## Director Académico:

### **EDUARDO KRESTOL**

Licenciado en Psicología (UBA). Consultor, Capacitador y Coach, especializado en el área de Creatividad e Innovación aplicada al desarrollo de nuevos productos y servicios, el mejoramiento y cambio de procesos y culturas organizacionales, sustentado en la formación de equipos innovadores y liderazgos participativos

Director del Posgrado "Programa Integral en Desarrollo Gerencial" de la Universidad de Belgrano.

Director Teatral.

Algunas de las empresas en las que ha desarrollado su experticia son: Clarín, Sony, Novartis, American Express, Laboratorios Merck Sharp & Dohme, Officenet, Banco Galicia, Banco Santander Río, Avon, Edenor, Edesur, Alto Palermo Centros Comerciales, Axa Seguros, Bagó, Adecco, Gestión Compartida, Deloitte, Cablevisión, Akzo Nobel, Monsanto, Panamerican Energy, entre otras. Ha escrito en diversos medios gráficos como Clarín, El Cronista Comercial, Mañana Profesional entre otros.

## Cuerpo Docente:

### **MARA SCHUMAN**

Licenciada en Psicología de la Universidad de Buenos Aires, egresada con Diploma de Honor. Ha cursado el Executive HR Program en la Universidad Torcuato Di Tella. Dentro de otros cargos académicos, es docente invitada en la materia "Evaluación en el ámbito laboral y organizacional", de la Maestría en Evaluación Psicológica, Facultad de Psicología, UBA.

Actualmente trabaja como Consultor Sr de Selección en la Consultora Whalecom.

También participa en dictados de capacitaciones sobre temáticas de selección, desarrollo y en proyectos de evaluación de potencial

### **PABLO BURAK**

Licenciado en Psicología con sólida experiencia en procesos de Capacitación y Desarrollo en Empresas de Primer Nivel.

Posgrado en Dirección de Empresas (CEMA)

Se ha desempeñado en la Industria Bancaria y en consultoras Internacionales especializándose en el Desarrollo de Habilidades Comerciales.

### **MARTIN BIEGUN**

Es licenciado en comercialización y posee un MBA la Univ. Del Salvador y Deusto de España. Especialista en marketing estratégico con una amplia experiencia en la industria de las tecnologías de la información y las comunicaciones de Argentina y América Latina, donde se ha desempeñado en cargos con responsabilidades gerenciales en grandes empresas como Microsoft, Genesys y Alcatel Lucent.

Luego de varios años liderando equipos en compañías globales de IT, co-crea WoowUp, la plataforma de marketing social que ayuda a convertir fans en clientes y rentabilizar la inversión de las empresas en Facebook, creando su propio programa de fidelización en la red social. Rápidamente, la plataforma superó los 100.000 usuarios en toda América Latina y recibió el premio Buenos Aires Emprende 2012 al proyecto innovador para internet, entre otros reconocimientos.



## CONSIDERACIONES GENERALES:

**Inicio:** 7 de Octubre de 2017

**Finalización:** 16 de Diciembre de 2017

El Programa tiene una duración de 40 h. reloj, desarrolladas de acuerdo a la siguiente modalidad:

5 módulos de 8 h. de duración que se realizarán los días sábados con una frecuencia de 2 o 3 semanas entre cada encuentro.

Modalidad: Sábados de 9:00 a 18:00 h.

### Cronograma de Clases:

- ✓ 7 de Octubre
- ✓ 4 de Noviembre
- ✓ 11 de Noviembre
- ✓ 2 de Diciembre
- ✓ 16 de Diciembre

Sede de Dictado: Departamento de Estudios de Posgrado y Educación Continua. Lavalle 485. Capital. Federal

## APROBACIÓN:

Para la aprobación de curso se requerirá el 80% de asistencia a las clases.

## METODOLOGÍA:

Cada Módulo Temático se desarrolla a lo largo de 8 horas de trabajo y aborda los contenidos de una manera didáctica, con una gran variedad de recursos que van desde el trabajo en equipo, la autoevaluación, la utilización de medios audiovisuales, y dinámicas lúdicas que permiten alejarnos del modelo de enseñanza expositiva para darle mayor protagonismo al aprendizaje experiencial y la co-construcción del conocimiento a partir de la interacción, la actividad práctica y la reflexión.

## CERTIFICACIÓN:

El Departamento de Estudios de Posgrado y Educación Continua de la Universidad de Belgrano, extenderá el respectivo Certificado, a quienes aprueben las evaluaciones y cumplan con la asistencia mínima requerida.

Todos nuestros programas deberán contar con un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. En caso de no reunir el número indicado al cierre de inscripción, la Universidad se reserva el derecho de posponer o suspender el inicio de la actividad.