



Coaching y Liderazgo Efectivo

INTRODUCCIÓN

Una empresa se conforma por una red de personas trabajando de manera coordinada e interdependiente con el fin de lograr objetivos y generar negocios. La forma en que interactúen los miembros de un equipo determinará los resultados que se obtengan.

Es por esto que, hoy más que nunca, la calidad del liderazgo y las competencias comunicacionales son absolutamente determinantes del clima laboral, el estado de ánimo de las personas, la rotación y retención de talento, el trabajo en equipo y los resultados de la empresa.

OBJETIVOS:

1. Facilitar el aprendizaje y desarrollo de líderes
2. Evaluar, comprender e incorporar nuevas habilidades comunicacionales basadas en la ontología del lenguaje
3. Detectar y disolver obstáculos que interfieren en la coordinación de acciones
4. Incorporar habilidades para mejorar la eficacia de los procesos de pedidos, ofertas, reclamos, disculpas y feedback
5. Lograr una delegación efectiva
6. Practicar conversaciones y modelos de coaching
7. Desarrollar, liderar y motivar equipos de alto desempeño.

A QUIENES ESTA DIRIGIDO:

Toda persona que quiera mejorar su forma de liderar, comunicarse y liderar equipos.

CONDUCTOR:

Lic. Gustavo Maglio

Magíster en Dirección de Empresas. Consultor y asesor empresarial. Coach individual y coordinador grupal. Especialista en PNL.

DIRECCIÓN ACADÉMICA

Dr. Pedro Zournadjian

LUGAR DE REALIZACIÓN

Asociación Argentina de Compañías de Seguros – 25 de Mayo 565 - 2º piso, Capital Federal

FECHA Y HORARIO

Martes 21, miércoles 22, lunes 27 y martes 28 de agosto de 2018, de 9.30 a 13.30 hs.

ARANCEL

\$ 6400.- + IVA



Miembros de Compañías Afiliadas \$ 5000.- + IVA

Incluye material entregado por el expositor y certificado de asistencia.

IMPORTANTE: Para garantizar la admisión, el pago deberá realizarse antes del evento

INSCRIPCIONES

De 10 a 17 Hs., en la AACCS, 25 de Mayo 565 – 2° piso C1002ABK – Capital Federal.-

Fax: 4312-6300

E-mail: escuela@aaccs.org.ar

TEMARIO

Primer día

1. Aprendizaje
 - a) ¿Qué es aprender?
 - b) Modelo de Maslow
 - c) El aprendizaje y el cambio
2. Liderazgo
 - a. ¿Qué es liderazgo? ¿Por qué es importante?
 - b. Funciones de un líder
 - c. Liderazgo situacional
 - d. Análisis de Madurez de los Colaboradores
3. Cómo ser un buen líder de las nuevas generaciones
 - a. Características de un buen líder de las nuevas generaciones
 - b. Test Líder Desarrollador
4. Percepciones
 - a. Modelo de Observador, Acción y Resultados
 - b. Víctima- Protagonista

Segundo día

5. Conversaciones
 - a. La escucha
 - b. Herramientas para mejorar la escucha
 - c. Afirmaciones, Declaraciones y Juicios
 - d. Pasos para la fundamentación de juicios
 - e. Conversaciones privadas y públicas
 - f. Escalera de inferencias

Tercer día

6. La confianza en la empresa
 - a. Hacia un nuevo paradigma
 - b. Dominios que la sostienen
 - c. Transformando la desconfianza
7. Feedback - Retrolimentación
 - a. ¿Qué es? ¿Para qué sirve?
 - b. ¿Cuál debería ser la frecuencia?
 - c. ¿Qué me impide dar feedback?
 - d. Pasos / Condiciones
8. El arte de coordinar acciones



- a. Desde los pedidos y ofertas hacia la promesa y el compromiso
- b. Costo de la ruptura de compromisos
- c. Reclamos. De la queja al reclamo
- d. Disculpas. Pasos. Ciclo

Cuarto día

9. El arte de la delegación
 - a. Beneficios / Desafío
 - b. La correcta delegación / Frenos
 - c. Pasos

10. Motivación
 - a) Teoría X y Teoría Y
 - b) Teoría de motivación e higiene o teoría de los dos factores (Herzberg)
 - c) Teoría de las Expectativas

11. Modelos de Coaching
 - a. Modelo GROW
 - b. Modelo GAPS
 - c. Prácticas de conversaciones

12. Liderazgo de Equipos
 - a. Grupo vs. Equipo
 - b. Habilidades complementarias
 - c. Elementos básicos
 - d. Etapas de la construcción de un equipo
 - e. Qué tipo de líder ser en cada etapa
 - f. Conductas - Qué hacer
 - g. Guía para diagnosticar el equipo

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN: COACHING Y LIDERAZGO EFECTIVO

Apellido y Nombre:

Empresa:

CUIT:

Teléfono (s):

E-mail:

Dirección:

Localidad: