

Programa avanzado DE GERENTE A LÍDER



**Clases síncronas
vía zoom**



**Solicita información
al +58 412-9973299**



**Certificado Internacional
con doble aval**



Facilitador
Gabriel Osorio



Gabriel Osorio

@gabrielgerardo.go

Facilitadora
Yuselly Sánchez



Yuselly Sánchez

@coachyuse_sanchez



DESCRIPCIÓN Y PROPÓSITO:

¿De qué va el fenómeno de liderazgo? Podemos verlo en todas partes, en unos niños jugando en el parque, en nuestras casas entre los miembros de la familia, en la universidad, en el trabajo, etc., se trata de la manera que tenemos de influir en los demás a fin de conseguir metas y objetivos con significado más allá de número e indicadores de gestión, es la satisfacción de agregar valor en todo lo que se hace.

Sin embargo, el mayor desafío que afrontamos es liderarnos a nosotros mismos para lograr nuestras metas y sueños y normalizar que tenemos también una dimensión espiritual que forma parte del éxito, no solo a nivel profesional sino como seres humanos.

Te invitamos a vivir el liderazgo de manera más plena y humana, desaprendiendo viejos paradigmas y descubriendo un sin fin de oportunidades para emprender el viaje más importante de tu vida, en una aventura de auto conocimiento para expandir tu potencial en las diversas áreas y espacios en los que te desenvuelves.



Programa de Especialización dirigido a:

- Directores/as de empresas
- Gerentes y Técnicos/as especializados/as
- Profesionales que trabajan como técnicos y/o responsables de procesos organizacionales
- Profesionales con experiencia laboral interesados en potenciar su crecimiento personal y profesional



OBJETIVO GENERAL

Desarrollar la capacidad para liderar la propia conducta en pro de objetivos personales y profesionales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Desarrollar una visión general de las herramientas gerenciales que todo líder debe conocer y desarrollar para lograr resultados
- ✓ Establecer estrategias para lograr balance vida – profesión.
- ✓ Potenciar las competencias de comunicación, inteligencia emocional, trabajo en equipo, manejo de conflictos, manejo del tiempo, como parte de las habilidades fundamentales en el rol de líder.
- ✓ Desarrollar el pensamiento estratégico, como parte de las competencias asociadas al rol de líder
- ✓ Desarrollar y potenciar las habilidades para establecer objetivos y definir planes de acción a corto, mediano y largo plazo.
- ✓ Desarrollar las habilidades y destrezas para trabajar en equipo.

COMPETENCIAS

Al finalizar el programa el participante habrá adquirido la capacidad de:

- ✓ Comprender la importancia del autoconocimiento como herramienta para el cambio.
- ✓ Integrar al comportamiento individual, técnicas y estrategias para mejorar la comunicación asertiva
- ✓ Aplicar estrategias para desarrollar la inteligencia emocional ante diferentes y desafiantes situaciones.
- ✓ Aplicar estrategias para lograr motivación intrínseca en el desarrollo de proyectos personales y laborales.
- ✓ Determinar los aspectos que tenemos que tener en cuenta a la hora de afrontar situaciones de conflictos.
- ✓ Conocer e internalizar las competencias de un gerente coach.

CONTENIDO

TEMARIO	SESIONES	SEMANA	FECHAS
MÓDULO I El Ser una mirada interna	Sesiones 1 y 2	Semana 1	14/04/25 16/04/25
MÓDULO II Comunicación Asertiva	Sesiones 3 y 4	Semana 2	21/04/25 23/04/25
MÓDULO III Inteligencia emocional y comunicación no violenta	Sesiones 5 y 6	Semana 3	28/04/25 30/04/25
MÓDULO IV Balance de vida y profesión	Sesiones 7, 8, 9 y 10	Semanas 4 y 5	05/05/25, 07/05/25 12/05/25, 14/05/25
MÓDULO V Pasión por el logro	Sesión 11	Semana 6	19/05/25
MÓDULO VI Gestión del cambio	Sesión 12	Semana 6	21/05/25
MÓDULO VII Manejo de conflictos	Sesiones 13 y 14	Semana 7	26/05/25 28/05/25
MÓDULO VIII Gestión del tiempo	Sesiones 15	Semana 8	02/06/25
MÓDULO IX Gerente Coach	Sesión 16, 17 y 18	Semanas 8 y 9	04/06/25, 09/06/25, 11/06/25
MÓDULO X Competencias para el liderazgo	Sesiones 19 y 20	Semana 10	16/06/25 18/06/25
MÓDULO XI Inteligencia espiritual	Sesiones 21 y 22	Semana 11	23/06/25 25/06/25
MÓDULO XII Definición de objetivos y planes de acción	Sesiones 23 y 24	Semana 12	30/06/25 02/07/25



Módulo I **El Ser, una mirada interna**

1. Para reflexionar sobre la vida

2.1. Conceptualización

2.2. ¿Cómo aplicarlo? sobre:

- a. Marco de Responsabilidad
- b. Observar las gafas que usamos para ver el mundo
- c. Tus filtros mentales
- d. Tu visión personal
- e. Vivir en el presente
- f. No compararse con nadie más que con uno mismo
- g. Crear hábitos



Comunicación Asertiva



1. ¿Qué es la comunicación?
2. Tipos de comunicación
3. Aspectos básicos de la comunicación
4. Modelo de Comunicación de Virginia Satir: Premisas Clave
 - 4.1. Aplacador o conciliador
 - 4.2. Inculpador o acusador
 - 4.3. Calculador o
 - 4.4. Distractor o irrelevante
 - 4.5. Congruente o asertivo
5. ¿Qué es la asertividad?
6. Asertividad y autoestima
7. Características de la No Asertividad, Agresividad y Asertividad
8. ¿Por qué no soy asertivo? Principales causas de la falta de asertividad
9. Ideas irracionales de Ellis
10. Tabla de Derechos Asertivos
11. Situaciones que requieren asertividad
12. Técnicas de asertividad para discusiones



Módulo III

Inteligencia emocional y comunicación no violenta

1. Las emociones básicas (miedo, alegría, rabia, tristeza y asco)
2. Cerebro Triuno
3. Las inteligencias emocionales del sistema límbico.
4. Comunicación empática
5. Obstáculos de la comunicación empática
6. Modelo de Comunicación No Violenta de Marshal Rosenberg
7. Componentes de la Comunicación No Violenta
8. Observación o evaluación
9. Sobre las exigencias
10. Barreras en la comunicación
11. El mensaje en la comunicación
12. La expresión de las peticiones desde el modelo de Comunicación No Violenta
13. Feedback
14. Etapas de una sesión de Feedback





Módulo IV Balance de vida y profesión

1. Vivir y trabajar

2. ¿Cómo estas logrando tu equilibrio?

2.1. LABORAL

2.1.1. ¿Cuál es tu contribución en el ámbito laboral?

2.1.2. ¿Del 1 al 10 cuan satisfechos estas?

2.1.3. ¿Qué posibilidades tienes de desarrollo actualmente en tu trabajo?

2.1.4. ¿Cuáles capacidades te valoran?

2.2. AMOR

2.2.1. ¿Cuál es tu deseo más significativo en lograr y/o mantener una relación de Amor?

2.2.2. ¿Del 1 al 10 cuan satisfechos estas?

2.2.3. ¿Cuán feliz te sientes en el amor?

2.2.4. ¿Cuánto tiempo le dedicas a tu pareja?

2.2.5. ¿Cómo es tu relación con tu pareja?

2.3. SOCIAL

2.3.1. ¿Cuán importante es sentirse conectado con otras personas en tu entorno?

2.3.2. ¿Del 1 al 10 cuan satisfechos estas?

2.3.3. ¿Cuánto tiempo destinas a tu familia?

2.3.4. ¿Cómo es la relación con tu familia?

2.3.5. ¿Tengo buenas amistadas: relaciones de calidad?

3. Personal

3.1. ¿Cómo está tu autoconocimiento y autocuidado en relación a cómo quisieras?

3.2. ¿Del 1 al 10 cuan satisfechos estas?

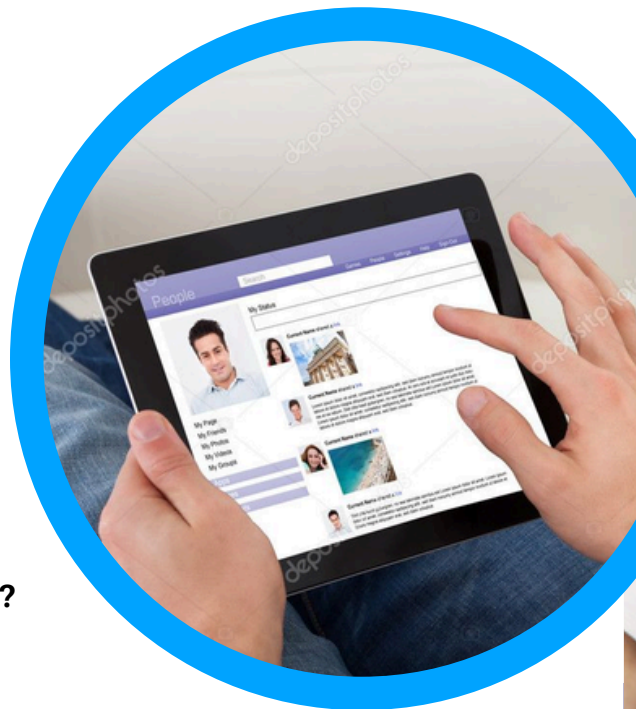


Módulo V

Pasión por el logro

1. ¿Qué es la motivación al logro?
2. Dimensiones de la Motivación al Logro.
3. Características del cerebro neocortical (hemisferio derecho e izquierdo) Cerebro límbico. Cerebro básico o reptiliano.
4. Las inteligencias emocionales del sistema límbico.
5. La inteligencia afectiva. La inteligencia de los estados de ánimo.
6. La inteligencia motivacional.
7. Creencias limitantes y potenciadoras.
8. Metodología SMART.
9. Definiendo objetivos personales.
10. Ruta hacia la meta.

1. El poder de un paradigma
2. El poder de un cambio de paradigma
3. El modo en que vemos el problema, es el problema.
4. Creencias
5. Cuadro de metas
6. ¿Qué es la gestión del cambio?
7. El cambio: Resistencias
8. Gestión del cambio: Proceso
9. Gestión del cambio: Alineación
10. Diseñando mi proceso de GC
11. ¿Cómo puede ser más innovadora una organización?





Módulo VII

Manejo de Conflictos

1. Sobre el conflicto
2. Técnicas para la estimulación del conflicto
3. Técnicas para la resolución del conflicto
4. Situaciones que requieren asertividad
5. Técnicas de asertividad para discusiones
6. El poder de las palabras
7. La negociación
8. El proceso de negociación
9. Errores en la negociación
10. Piense ganar-ganar
11. Los cuatro acuerdos
12. Primer acuerdo: se impecable con tus palabras
13. Segundo acuerdo: no tomes nada personalmente
14. Tercer acuerdo: no hagas suposiciones
15. Cuarto acuerdo: haz siempre lo máximo que puedas
16. El camino Totelca hacia la libertad
17. Quinto acuerdo: sé escéptico, pero aprende a escuchar



Módulo VIII **Gestión del tiempo**

1. Los siete hábitos de la gente altamente efectiva y sus aplicaciones a nuestro trabajo diario.
2. Ladrones del tiempo
3. Reuniones interminables
4. Acapararlo todo, no delegar
5. Colgados del teléfono
6. No saber decir no
7. Tener un centenar de "e-mails" o mensajes de texto
8. Perfeccionismo
9. Personas que se presentan en tu mesa sin ser citadas
10. Burocracia, papeleo
11. Principio de Pareto y análisis ABC de prioridades
12. Técnica de Pomodoro
13. Búsqueda de un estilo personal eficiente



Gerente Coach

Módulo IX

1. Introducción al coaching
2. El Proceso de coaching
3. ¿Qué es un coach?
4. ¿Qué es el coaching?
5. Tipos de coaching
6. Sobre el coaching organizacional
7. Diferencias entre coaching y otras modalidades de ayuda
8. Creencias y modelos mentales
9. ¿Qué es la programación neurolingüística?
10. El Gerente Coach:
 - 10.1. Componentes claves del modelo de gestión
 - 10.2. El Gerente del futuro es un Gerente Coach
 - 10.3. Técnicas del Gerente Coach

Competencias para el liderazgo

1. Las competencias de un líder
 - 1.1. Desarrollo de personas
 - 1.2. Manejo de conflictos
 - 1.3. Pensamiento estratégico
 - 1.4. Pensamiento innovador
2. ¿Cómo me comunico desde mi rol de Líder?
3. Las 21 Leyes Irrefutables del Liderazgo de acuerdo a John Maxwell
 - Estrategias para desarrollar y optimizar el Liderazgo Gerencial
4. El proceso de toma de decisiones
5. El manejo del tiempo en la toma de decisiones
6. Las principales habilidades en la toma de decisiones:
7. ¿somos de los que creamos conflictos o de los que los resolvemos?
8. Cómo afrontar los problemas con éxito
9. Pensando en mí mismo: ¿qué tal soy tomando decisiones?





Módulo XI

Inteligencia espiritual

1. Sobre el propósito de vida
 - 1.1. Inteligencias múltiples
 - 1.2. Cualidades de la inteligencia espiritual: ¿Cuál es el sentido de la vida?
 - 1.3. Habilidades de la persona con inteligencia espiritual
 - 1.4. Camino tradicional: prisa - procrastinación
 - 1.5. Convirtiéndose en una persona de transición
 - 1.6. Propósito de vida
 - 1.7. Tus raíces importan
 - 1.8. Etapas para descubrir el propósito de vida
2. ¿Cómo está tu conexión a un propósito y significado mayor en este mundo?
3. ¿Del 1 al 10 cuán satisfecho estas?
4. ¿Cuáles son tu metas personales y profesionales?
5. ¿Cómo me preocupo del crecimiento de los míos?
6. ¿Cómo trabajo mis puntos débiles?



Definición de objetivos y planes de acción

Módulo XII

1. Definición de Objetivos: trabajar casos reales – uso de Plantilla.

- 1.1. Objetivos
- 1.2. Realidad
- 1.3. Evidencia
- 1.4. Recursos
- 1.5. Estrategias
- 1.6. Saldos anteriores
- 1.7. Responsabilidad
- 1.8. Meta de equilibrios con sueños

2. Herramientas de un Buen Gerente:

- 2.1. Sentir
- 2.2. Pensar
- 2.3. Actuar

3. Modelo OUTCOMES – Para lograr objetivos personales o Profesionales

4. Modelo CLCP (Para corregir la ruta de ejecución de los equipos de trabajo) Metodología

5. FEEDFORWARD – Para los equipos de trabajo.



INVERSIÓN

Inversiones inmobiliarias a nivel mundial, para todo tipo de bolsillo, con asesoramiento



Descripción de la Actividad	Total Inversión
PROGRAMA AVANZADO: DE GERENTE A LÍDER	Sub-Total
UNA SOLA CUOTA DE CONTADO	900 USD
DOS CUOTAS MENSUALES	480 USD (C/U)
TRES CUOTAS MENSUALES	380 USD (C/U)



Metodología

El programa se lleva a cabo en línea con un enfoque dinámico y práctico, con herramientas y procesos que permiten al participante interiorizar los conocimientos a través del propio aprendizaje con acompañamiento

Coaching del Aprendizaje:

Se brinda acompañamiento desde el coaching, preguntas poderosas y dinámicas de grupo, para potenciar los aprendizajes.

Capacitación síncrona:

Transmisión de clases en vivo a través de Zoom

Se entregarán contenidos, formatos y materiales de apoyo que sean requeridos por cada módulo

Asignaciones:

Cada asignatura responde a un sistema de evaluación por competencias adquiridas durante el desarrollo del curso.

Debemos reseñar en este sistema de enseñanza:

Facilitadores - tutores:

El proceso de aprendizaje es acompañado permanentemente por nuestros facilitadores que ofrecen al estudiante una asistencia personalizada

Documentación:

La documentación que se facilitará para el estudio del curso está elaborada por nuestros expertos especialmente para el curso.

Comunicación:

Los participantes dispondrán de herramientas de comunicación inmediata con los facilitadores.

Certificación:

La certificación acreditativa se entregará al haber realizado y superado las competencias del curso que son de carácter obligatorio asociadas al programa formativo.

Programa avanzado DE GERENTE A LÍDER



**Clases síncronas
vía zoom**



**Solicita información
al +58 412-9973299**



**Certificado Internacional
con doble aval**



Facilitador
Gabriel Osorio



Gabriel Osorio

@gabrielgerardo.go

Facilitadora
Yuselly Sánchez



Yuselly Sánchez

@coachyuse_sanchez