

CURSOS ESPECIALIZADOS

# Programa **Moncayo**

**Escuela de Mandos,  
entrenamiento y  
desarrollo del talento**

 **ESIC**  
BUSINESS&MARKETINGSCHOOL



### INTRODUCCIÓN

En el mundo de los negocios siempre ha exigido a las personas con responsabilidades sobre resultados un continuo desarrollo personal y profesional, con el fin de dar respuesta a una realidad cada vez más compleja. En oposición a las habilidades técnicas y de gestión o Hard, las habilidades blandas o soft son competencias conductuales intra e interpersonales, que se necesitan para interactuar eficazmente con los demás, para liderar, negociar y llegar a acuerdos, para motivar y automotivarnos, y, entre otras cosas, para orientarnos a resultados.

El curso especializado en Escuela de Mandos, entrenamiento y desarrollo de talento es un programa de desarrollo directivo en el área de las habilidades de gestión de personas y desarrollo personal, que tiene por objeto profesionalizar a los mandos intermedios en la dirección y gestión de equipos.

#### Áreas de desarrollo:

##### 1.- Intrapersonal: competencias intrapersonales y emocionales.

- Automotivación y autocontrol emocional.
- Inteligencia emocional aplicada al trabajo.
- Control y prevención del estrés.
- Gestión del tiempo.
- Outdoor de desarrollo personal.

##### 2.- Social: competencias de relación y emocionales.

- Liderazgo y desarrollo de personas.
- Comunicación interpersonal.
- Vínculos de calidad y relaciones positivas.
- Crear equipos comprometidos.
- Negociación y conflictos.
- Outdoor de trabajo en equipo.

##### 3.- Entorno: competencias ejecutivas.

- Análisis de problemas.
- Toma de decisiones.
- Gestión del cambio.
- Gestión de conflictos.
- Conciencia organizacional.

### OBJETIVOS

- Desarrollar competencias sociales y ejecutivas para aumentar la eficiencia y la productividad propia y de los equipos a su cargo.
- Transferir al puesto de trabajo las herramientas prácticas para la gestión de los equipos.
- Interiorizar un modelo de liderazgo integral, entendiendo que para liderar a otros hay que saber liderarse a sí mismo.



- Promover la madurez personal y profesional para afrontar el cambio de paradigma: de un entorno de abundancia a un entorno de escasez.
- Desarrollar las competencias emocionales y sociales para crear climas laborales positivos y efectivos.

### PÚBLICO OBJETIVO

Dirigido al colectivo de mandos, entendiendo que el mando es quien debe canalizar la estrategia, asumir los objetivos y conseguir que los equipos lleven a cabo una actuación orientada a las metas. Nos referimos a profesionales en activo que:

- Implementan acciones para hacer operativas las estrategias de la dirección.
- Desempeñan el rol de enlace entre las unidades funcionales y el equipo de dirección.
- Lideran equipos de trabajo, optimizan procedimientos y gestionan el know how de su equipo, fomentando un clima de trabajo orientado a resultados.
- Tienen un alto potencial para el relevo directivo, pero aún no tienen equipos a cargo.

### METODOLOGÍA

Enfocado especialmente en el entrenamiento y desarrollo del talento, el aprendizaje es producto de un proceso de inmersión en las mejores prácticas gracias una metodología que busca eficiencia pedagógica y un mayor impacto emocional, consiguiendo en los asistentes un alto compromiso con el cambio.

Duración: **78 horas**, distribuidas en:

- **Talleres:** 56 h.
- **Outdoor:** 8 h.
- **Pre-post work:** 8 h.
- **Coaching:** 6 h.

Herramientas metodológicas:

- **Aula-taller:** aula práctica de alta interactividad con apoyos visuales.
- **Tests:** test on-line de habilidades y/o de competencias.
- **Lecturas y casos:** artículos sobre management, dirección de personas y autoliderazgo. Estudio de casos.
- **Plan de Acción Individual:** documento individual con mejoras y cambios introducidos a partir de la formación como proyecto de mejora a implementar en el puesto.
- **Coaching:** sesiones de *coaching* individual.
- **Outdoor experiencial:** Experiencia de *teamwork* en entorno exterior al aula.



## PROGRAMA

### 1. Team Building.

Al margen del objetivo global del programa, con esta formación se consigue que los participantes reflexionen sobre qué es lo que les ha hecho transformarse en un equipo (recordar la definición de un equipo, objetivo en común, etc.), y sobre temas de gestión de equipo (la importancia de conocerse, conclusiones de los termómetros emocionales, etc.).

Deberán enfrentarse a situaciones reales, no siempre cómodas y sencillas, para tratar de darles solución a través de la organización y coordinación que conlleva un buen trabajo en equipo.

### 2. Inteligencia Emocional en el trabajo.

- Las emociones y el entorno laboral:
  - Impacto e influencia.
- La inteligencia emocional, concepto:
  - Intrapersonal.
  - Interpersonal.
- Intrapersonal:
  - Autoconocimiento emocional.
  - Control emocional.
  - Automotivación.
- Interpersonal:
  - Reconocimiento de las emociones ajenas.
  - Habilidades para las relaciones personales.
- La gestión del talento y el coaching.
- Un modelo de trabajo: el Grow.
- Un modelo de intervención: el Heron.
- Puesta en escena de casos de coaching.
- Planes de acción.

### 3. Comunicación, persuasión e influencia.

- La comunicación humana:
  - Realidades y percepciones.
  - Barreras y destrezas.
- Revisión del modelo tradicional:
  - Noticia, autoexposición, relación e incitación.
- Lenguajes comunicativos:
  - Lenguaje verbal.
  - Lenguaje no verbal.
  - Lenguaje paraverbal.
- Empatía y comunicación:
  - Qué es y qué no es.
  - Oportunidades empáticas.
- La escucha activa:
  - Niveles de escucha.
  - Formas de escucha.
  - Habilidades y técnicas de escucha.
- La persuasión y la influencia:
  - Modelo Push & Pull.
  - Posición de influencia desde tus objetivos y desde los míos.



## 4. Gestión de conflictos.

- Concepto:
  - Simplista.
  - Realista.
- Actitudes ante un conflicto:
  - Evitar.
  - Tácticas dilatorias.
  - Confrontación.
- Tipos de conflicto:
  - Interpersonales.
  - Equipos.
  - Entre equipos.
- Características de los conflictos.
- Fases de un conflicto.
- Dinámica de un conflicto.
  - Escalamiento.
  - Descalamiento.
  - Estrategias generales asociadas.
- Negociación:
  - Características de una buena negociación.
- Habilidades básicas para negociar:
  - Comunicación: escucha activa, empatía, asertividad.
  - Estilo de influencia.
  - Creatividad.
  - Relación de poder.
  - Colaboración vs. competencia.
  - Habilidades de mediador.
- Proceso de la negociación:
  - Fases.
  - Estilos de negociación.
  - Estrategias y tácticas.
- El conflicto interpersonal:
  - Naturaleza.
  - Problemas sustantivos y emocionales.
  - Acontecimientos desencadenadores.
  - Tácticas del conflicto y comportamientos para la solución.
  - Costos y beneficios del conflicto.
  - Como resolver conflictos que surgen por exceso de trabajo.
  - Manejo del conflicto. Estrategias de control.
- El conflicto grupal/intergrupal:
  - Diagnóstico.
  - Tratamiento.
- Consideraciones generales.
- Aplicaciones prácticas.

## 5. Gestión del cambio e innovación.

- La transformación de las organizaciones: el futuro.
  - Ejemplos de empresas grandes y pymes.
  - Cambio y transición.



- Reglas para gestionar los cambios:
  - Condiciones facilitadoras.
  - Claves y resultados.
  - Hoja de ruta de los cambios.
- Las 4 fases para alcanzar la flexibilidad.
- Gestión del cambio y gestión de emociones:
  - Obstáculos personales que nos bloquean.
  - Desaprender.
  - Identidad y éxito.
  - Aceptación y compromiso.

## 6. Toma de decisiones.

- Los bloqueos mentales a la creatividad:
  - Perceptivos.
  - Emocionales.
  - Culturales.
  - Ambientales.
  - Expresivos.
- Trabas mentales a la creatividad.
- Las técnicas que fomentan la creatividad.
- Toma de decisiones en el proceso.
- Diferentes pensamientos:
  - Convergente.
  - Divergente.
- Estrategias de creatividad:
  - Saber mirar y saber ver.
  - Hacer visible el pensamiento.
  - Pensar con fluidez.
  - Hacer combinaciones nuevas.
  - Conectar lo que no está conectado.
  - Ver el otro lado.

## 7. Líder Coach, gestión del talento.

- Valores, características y comportamientos del líder:
  - Hábitos de efectividad.
  - El líder y su capacidad para producir resultados.
- Nuestro estilo de liderazgo:
  - Cómo veo a mis colaboradores así me manifiesto como líder. Visión del ámbito profesional. Cómo vemos al equipo.
  - El liderazgo situacional:
    - Madurez de los colaboradores.
    - Orientación a la tarea y a la relación.
    - Del control a la delegación.
- Liderazgo resonante y liderazgo transformacional.
- Coaching.
- La motivación de un equipo ante el cambio:
  - Factores motivacionales.
  - Qué motiva hoy al equipo.
- Planes de acción.



### 8. Equipos de alto rendimiento.

- La motivación de un equipo ante el cambio:
  - Factores motivacionales. Descontento y satisfacción.
  - Qué motiva hoy al equipo. Autonomía, maestría y propósito.
- El trabajo en un equipo de alto rendimiento:
  - Diferencia entre grupo y equipo.
  - Objetivos claros, conocidos y asumidos.
  - Las fases de un equipo:
    - Formación, conflicto, normas y resultados.
  - Equipos de alto rendimiento:
    - Características del equipo y relaciones con el líder.
    - Factores de éxito y fracaso.

## PONENTES

### D<sup>a</sup>. Marta Cabrerizo.

Doctorando en Psicología, estudios centrados en Inteligencia Emocional. Licenciada en Psicología. Diplomada en Formación del Profesorado y Educación. Postgrado Experto Universitario Evaluación de Planes de Formación.

Socio-consultor de CL Recursos Humanos, desempeñando fundamentalmente labores de responsable de proyectos de formación para empresas. Coach para directivos en competencias clave y asesor en proyectos de Recursos Humanos. Formadora in-company, así como en organismos oficiales, centros educativos y universidades.

### D<sup>a</sup>. Yolanda Cañizares.

Diplomada en Marketing, ESEM. Máster en Coaching Personal y Ejecutivo y experta en Inteligencia Emocional, EI/UCJC. Máster en Marketing y Administración de Empresas, ESEM. Coach Senior Certificado por AECOP CS 131. Coach Certificado por ADESCO N<sup>o</sup> 10268.

Coach ejecutivo y personal, entrenadora en Inteligencia Emocional. Durante los últimos 16 años ha desarrollado proyectos empresariales propios de consultoría estratégica, de mercados y formación a empresas de diferentes sectores.

Ha trabajado en empresas nacionales y multinacionales en Departamentos de Marketing (Product Manager), Comunicación e IRR (Directora).

### D<sup>a</sup>. Xefa Lousa.

Licenciada en Ciencias de la Educación, Universidad Pontificia de Comillas. Máster en Recursos Humanos, ICADE. Postgrado en Relaciones Laborales, Universidad de Santiago de Compostela. Consultora Modelo Tavistock. Coaching Sistémico y Constelaciones Organizacionales. Coach de equipos ORSC™ (Organization and Relationship Systems Coaching). Certificada en LSP, certificación internacional en configuraciones organizacionales.

Consultora-formadora del área de Executive Education de ESIC, experta en recursos humanos, habilidades profesionales y personales, pedagoga, directora de proyectos, coach ejecutivo y de equipos.



Ha desarrollado su carrera profesional en el área de los Recursos Humanos. A lo largo de su trayectoria profesional ha trabajado como Responsable de Formación y Desarrollo en Comar y ha participado como consultora y directora de proyectos en diversos procesos y acciones de consultoría y formación a nivel nacional e internacional para múltiples empresas nacionales (Carrefour, Renault, Casbega, Telefónica, Kellogg, FNAC, pwc, SEUR, Roche Farma, Adidas, Mapfre, Inditex,...) e internacionales (Ministerio de Transportes de Cuba, Chrysler, Coca Cola, Towers Perrins en México, Kellogg en Colombia,...).

### **D<sup>a</sup>. Loreto Martorell.**

Licenciada en Ciencias de la Educación, Universidad Complutense de Madrid. Máster en Dirección de Recursos Humanos, CESEM.

Consultora-formadora del área de Executive Education de ESIC, experta en habilidades directivas. Diseño e impartición de programas formativos de liderazgo, trabajo en equipo, comunicación, gestión de conflictos, presentaciones, creatividad e innovación, formación de formadores, ...

Anteriormente: Directora del Centro de Madrid de Sertel Servicios de Telemarketing. Supervisora y Responsable de Formación y Selección de Teleformance.

### **D. José Miguel Ucero.**

Ingeniero Industrial, ICAI. Licenciado en Ciencias Empresariales, ICADE. Programa de Desarrollo Directivo, IESE.

Colabora en calidad de coach, consultor y formador en ESIC en el área de desarrollo de habilidades directivas e interpersonales y sistemas de RR.HH.

Tiene una amplia experiencia en la dirección de desarrollo de recursos humanos, habiendo desempeñado puestos de responsabilidad en empresas como ENASA (Grupo Pegaso), REPSOL y Q2.

Es un gran especialista en el diseño e implantación de sistemas de gestión de recursos humanos. Ha participado en múltiples conferencias como moderador y conferenciante, desarrollando su labor formativa en todo tipo de organizaciones, tanto del sector público, como privado y en organizaciones del tercer sector.

*\*Programa y claustro sujetos a posibles modificaciones*



## INFORMACIÓN

### FECHAS:

Del 24 de marzo al 30 de junio de 2020.  
(Días lectivos: 24 de marzo, 7 y 21 de abril, 5 y 19 de mayo, 2, 16 y 30 de junio).

### HORARIO:

Presencial: martes de 9.30 a 18.30

### DURACIÓN:

78 horas.

### LUGAR DE IMPARTICIÓN:

ESIC Zaragoza.  
Vía Ibérica, 28-34 · Zaragoza.

### IMPORTE:

1.900€

Descuento de 200€ por inscripción anticipada hasta el 6/03/2020.  
Antiguos alumnos asociados: 1.235€ | Antiguos Alumnos no asociados: 1.615€  
Gestión gratuita de la bonificación de Fundae, solicite más información.  
Condiciones especiales por la reserva de 2 o más plazas.

*\* Descuentos no acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.*

### OBSERVACIONES:

La realización definitiva del curso en las fechas previstas, está siempre supeditada a la configuración de un grupo mínimo de asistentes para poder desarrollarlo.

Para obtener el diploma y certificado de realización del curso, es necesario asistir como mínimo al 80% de las horas lectivas. Superado este porcentaje, ESIC se reserva el derecho de entrega de los certificados correspondientes.

ESIC ofrece la posibilidad de diseñar todos sus programas formativos a medida para empresas e instituciones.

### MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

(00 34) 976 35 07 14  
info.zaragoza@esic.edu  
www.esic.edu/zaragoza