


CURSOS ESPECIALIZADOS



# Soft Skills Management

Desarrolla **competencias sociales** para aumentar la **eficiencia y productividad** propias y de los equipos a tu cargo.

 CLUB de MARKETING  
de NAVARRA

BUSINESS&MARKETINGSCHOOL  ESIC

## INTRODUCCIÓN

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 los últimos años, la profesionalización del mando se ha centrado en el desarrollo de las competencias asociadas a la productividad y a la gestión de los equipos. Competencias como el liderazgo, la toma de decisiones, la orientación al cliente o el conocimiento del negocio, han sido claves para alcanzar el éxito.

Sin embargo, los cambios que se están viviendo en los contextos socio-económicos demandan, hoy más que nunca, un gran esfuerzo adaptativo de las organizaciones y de las personas que las dirigen. En estos momentos, el cambio de paradigma exige al colectivo de mandos alcanzar la excelencia en las competencias que ya tienen interiorizadas y profundizar en:

- El dominio de las mejores prácticas para alcanzar buenos resultados con menos recursos.
- El despliegue de altas capacidades para mantener la motivación y el compromiso en los momentos de crisis.
- La capacidad de generar respuestas a los nuevos desafíos.
- El conocimiento de las claves del universo digital.

El **Curso Especializado en Soft Skills Management** es un programa de desarrollo directivo en el área de las habilidades de autogestión y de interacción, que tiene por objeto profesionalizar a los mandos en la dirección de equipos.

En oposición a las habilidades técnicas y de gestión o *hard*, estas habilidades blandas o *soft* se caracterizan por su capacidad de adaptación, porque evolucionan y son moldeables. 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.

Las habilidades blandas son competencias transversales que incluyen el pensamiento crítico, la ética, la capacidad de adaptación al cambio, la resiliencia, la capacidad resolutive y la habilidad de orientarse hacia un objetivo y mantener el esfuerzo, y otra serie de habilidades que tienen que ver con la inteligencia emocional.

## OBJETIVOS

- Desarrollar competencias sociales para aumentar la eficiencia y la productividad propia y de los equipos a su cargo.
- Interiorizar un modelo de liderazgo integral, entendiendo que para liderar a otros hay que saber liderarse a sí mismo.
- Acelerar la madurez personal y profesional para afrontar el cambio de paradigma: de un entorno de abundancia a un entorno de escasez, caracterizado por la volatilidad, una alta tecnologización, la incertidumbre y el cambio constante.
- Desarrollar las competencias emocionales y sociales para crear climas laborales positivos, aumentar la energía y el entusiasmo de los equipos.
- Preparar el relevo generacional de los cuadros directivos, desarrollando el talento de los jóvenes con alto potencial.

## METODOLOGÍA

El gran desafío de las habilidades *soft* no está en comprender sus conceptos, sino en pasar de la teoría a la práctica. Este aprendizaje requiere de una metodología totalmente participativa y un entorno de aprendizaje que favorezca la confianza, la colaboración y compartir conocimientos entre los asistentes.

El programa se ha articulado en torno a los principios de la clase inversa o *flipped classroom*\*, el aprendizaje colaborativo y la web 2.0.

En el modelo tradicional de aprendizaje, los alumnos deben estar presentes en cada sesión y el tiempo de clase se consume principalmente en la charla del formador. En cambio, en la clase invertida los alumnos llegan al aula con los contenidos teóricos ya adquiridos, por lo que están dispuestos a debatir sobre el tema, aplicarlo a ejercicios o a trabajar en actividades de cierta dificultad que supervisa el formador. Este modelo usa varias tecnologías para la enseñanza, como, por ejemplo, el acceso a contenidos online, redes sociales, documentos de autoestudio, etc.

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

Metodología *flipped classroom*\*:

**Entrenamiento y desarrollo:** partiendo de la formación recibida, el programa se centra en el entrenamiento y desarrollo competencial (aula-taller, coaching, outdoor, web 2.0., etc.).

**Inmersión:** la persona recibe la información por distintos canales y es acompañada en el proceso de transferencia al puesto de trabajo. No se trata de módulos monográficos, sino de incorporar los conocimientos a través de la interacción en talleres, foros y trabajo en equipo (aprendizaje colaborativo).

**Compromiso:** el proceso activa lo racional e involucra emocionalmente a los asistentes. El acompañamiento individual y los ejercicios de desarrollo personal, facilitan al participante la introducción de cambios en sus hábitos. La persona se siente apoyada en su cambio transformador, aumentando el nivel de compromiso.

**Eficiencia pedagógica:** se reducen las horas de aula presencial y se optimiza el contacto online. Los encuentros presenciales se utilizan sólo para la realización de prácticas.

**Desarrollo individualizado:** el coaching parte de un test competencial y trabaja el déficit de competencias en sesiones individualizadas.

El curso consta de 75 horas (67 h. presenciales + 8 h. webinars on-line), 4 sesiones de coaching individual a cada asistente de 1 hora cada una y dos sesiones de afterwork fuera del horario lectivo.

Seguimiento individualizado por parte de un coordinador durante todo el programa.

Se articula en torno a tres ejes de contenidos: **Intrapersonal, Interpersonal y Entorno.**

(\*) *Flipped classroom* = clase invertida o inversa, la teoría fuera del aula y la práctica dentro del aula.

## PÚBLICO OBJETIVO

Está dirigido al colectivo de mandos, entendiéndolo 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.

## PROGRAMA

### 1. Intrapersonal: competencias emocionales.

- Las claves de la automotivación.
- Autorregulación de la propia conducta y autocontrol emocional.
- Principios de ecología emocional.
- Inteligencia emocional en el trabajo.
- Control y prevención del estrés.
- Plan individual de mejora personal.

### 2. Interpersonal: competencias de relación.

- Comunicación interpersonal.
- Estilos de persuasión e influencia.
- Vínculos de calidad y relaciones positivas.
- Resolución de conflictos interpersonales.
- Negociación.
- Liderazgo y dirección de personas.
- Motivación laboral.
- Líder coach.
- Líder como gestor del cambio.
- Presentaciones y comunicación efectiva ante el público.
- Plan individual de mejora personal.

### 3. Entorno: competencias de gestión del entorno.

- Análisis de problemas.
- Herramientas gráficas para analizar problemas y generar ideas innovadoras.
- Toma de decisiones bajo incertidumbre.
- Creatividad e innovación.
- Productividad personal.
- Plan individual de mejora personal a través de sesiones de Coaching.

## PONENTES

**D<sup>a</sup>. Patricia Gudiño** (Directora técnica del curso).

Licenciada en Filología Hispánica, Universidad Nacional de Rosario (Argentina). Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de Rosario (Argentina). Máster en Dirección de Personas y Desarrollo Organizativo, ESIC, Business & Marketing School.

Consultora-formadora del área de Executive Education de ESIC, experta en desarrollo de habilidades directivas (liderazgo, dirección de equipos, negociación, resolución de conflictos, creatividad...).

Consultora externa en instituciones públicas, asociaciones, fundaciones, empresas privadas, iniciativas comunitarias de empleo (EQUAL, NOW, Youthstart) y programas europeos de desarrollo (PRODER).

**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 (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, Business & Marketing School 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.

**D.<sup>a</sup> Gemma Mellado**

Licenciada en Psicología en la especialidad Industrial por la Universidad Complutense de Madrid.

Master de Recursos Humanos por CESMA, certificada en Programación Neurolingüística

Certificación en Constelaciones Organizacionales, por TalenManager. Experta en Comunicación No Violenta y Gestión de la Diversidad.

Formada en técnicas corporales, en procesos de Coaching transformacional (Focusing, Bioenergética, Alba Emotion, 5 Ritmos, Mindfulness, etc)

Profesional cuya trayectoria ha estado vinculada al área de la Consultoría con especialidad en el área del Management. Con más de 15 años de experiencia como Responsable de Formación y Desarrollo en distintas Consultoras a nivel nacional e internacional. Ponente en congreso de AECOP sobre coaching en la diversidad de género.

Experiencia de 20 años en Acciones de Desarrollo en Habilidades de Liderazgo, Diversidad, Gestión del Talento y Competencias Relacionales.

**D.ª 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.

Ha completado su formación con numerosos cursos y seminarios en el Instituto Social de Didácticas Aplicadas (ISDA), ICADE..

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

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,...).

*(\*) Programa y ponentes, sujetos a posibles modificaciones.*

## TESTIMONIOS ANTIGUOS ALUMNOS

*“Un curso espectacular que todos los manager deberíamos hacer. Ofrece un conocimiento profundo de uno mismo y su entorno.”*

**Iwona Katarzyna, Directora de Marketing de Másmovil.**

*“Una experiencia única profesional y personal, una de las mejores inversiones de tiempo y esfuerzo que existen. Una formación que todos deberían hacer.”*

**Ana Martínez Profuno, Export Area Manager de Queserías Entrepinares.**

*“Motivador, didáctico, experiencial y sorprendente. Mucho más de lo que esperaba, profesores de lujo y métodos innovadores. Gracias a los profesores y los alumnos.”*

**Ana Barberá Durbán, Oficina de Proyectos e-Commerce de Viajes el Corte Ingles.**

*“Muy buena metodología, contenido aplicable al puesto y, lo mejor, grandes profesionales”.*

**Alfredo Garrido, Product Manager Banca de Prosegur Servicios de Efectivo España.**

*“Curso imprescindible para saber gestionar equipos.”*

**Jorge Martínez Ruiz, Area Revenue Manager de Meliá Hotels Internacional.**

*“El curso ha sido muy práctico para mi puesto de trabajo y los profesores excelentes. Muy bien dirigido, el material invita a la práctica.”*

**Marta Gómez Isable, Coordinadora de Aprovisionamiento de Cofares.**

*“El curso ha sido totalmente práctico, para poder aplicar en mi trabajo diariamente. Lo recomendaría a cualquier persona con equipos a su cargo.”*

**Elena Rosés, Directora Comercial de Cofares.**

**INFORMACIÓN****FECHAS:**

Del 5 de abril al 15 de junio de 2019.

Sesiones presenciales: 5, 6, 12, 13, 26 y 27 de abril, 2, 3, 4, 17 y 18 de mayo, 7, 8, 14 y 15 junio.

Webinars: 11, 25 y 29 de abril, 6 y 13 de junio.

**HORARIO:**

Presencial: viernes de 16.00 a 19.00 h. o 16.00 a 21.00 h. y sábados de 9.00 a 14.00 h.

Webinars on-line: lunes o jueves de 19.00 a 21.00 h.

**DURACIÓN:**

75 h. (67 h. presenciales + 8 h. online) - 3 meses.

**LUGAR DE IMPARTICIÓN:**

ESIC-Club de Marketing de Navarra.

Avda. Anaitasuna, 31 · Mutilva (Navarra).

**IMPORTE\*:**

1.800€

Descuento de 200€ por inscripción anticipada hasta el 15/03/2019.

Antiguos alumnos de ESIC y socios del Club de Marketing de Navarra, consultar condiciones especiales.

Gestión gratuita de la bonificación de Fundae, solicite más información.

Condiciones especiales para profesionales en situación de desempleo.

*\* 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:**

948 29 01 55

info.pamplona@esic.edu

www.esic.edu/navarra