

PROGRAMA

Liderazgo y Desarrollo de **Habilidades Directivas** para jóvenes profesionales

IRADE

PROGRAMA

El presente programa es una oportunidad única para aquellos talentos jóvenes que tengan pasión por el desarrollo de nuestra región, que necesiten potenciar sus redes y habilidades ejecutivas y que busquen potenciar habilidades de liderazgo, su crecimiento personal y profesional.

Para esto se ha diseñado un programa único en regiones, donde los participantes podrán adquirir los aprendizajes necesarios para el desarrollo de los fundamentos de la alta dirección en las áreas de trabajo en equipo, liderazgo, pensamiento crítico y habilidades de negociación y comunicación.

Contaremos con un destacado cuerpo académico, quienes compartirán con nuestros participantes sus experiencias personales y conocimientos para educar y retener el talento local, desde donde saldrán los futuros líderes de nuestra región.

Objetivo del Programa

- ✓ Promover la retención de talento de jóvenes profesionales de nuestra región.
- ✓ Entregar herramientas teórico-prácticas necesarias para que el participante pueda desarrollar su liderazgo ejecutivo y enfrentar con éxito los desafíos que la organización presente en el mediano y largo plazo
- ✓ Expandir una red regional de jóvenes profesionales ,donde se puedan compartir e intercambiar buenas prácticas para la retención del talento regional

A quién está dirigido ---

Equipos de jóvenes profesionales que tengan entre 3 y 12 años de experiencia laboral, y que la empresa o ellos mismos se proyecten en cargos de alta responsabilidad y liderazgo dentro de las organizaciones que representen en el mediano o largo plazo.



Módulo 1: (miércoles 26 de junio)

Negociación Comercial, Metodología Harvard.

La negociación forma parte de la vida cotidiana de las personas y de las relaciones sociales en general. Supone un proceso de comunicación y entendimiento.

Desde el punto de vista comercial, la negociación es una herramienta fundamental para lograr un correcto entendimiento del mercado y crear, en base a ello, propuestas de valor que logren satisfacer dichos intereses.

La metodología de la Negociación de la Universidad de Harvard, complementada con la Metodología CANVAS, aplicadas al comercio, nos permiten crear propuestas concretas, rentables y exitosas, que logren entender al mercado y por ende captar buenos clientes.

Docente: José Miguel Flores

Abogado, director de empresas, consultor e instructor de la metodología de negociación de la universidad de Harvard.

Socio Director de Flores y Asociados Abogados, cuenta con más de 20 años de experiencia en temas de Gobiernos Corporativos, Empresas Familiares y Negociación Estratégica. En este último tema ha participado en la preparación y ejecución de diversas negociaciones en Chile y el extranjero, entre las que destaca: Negociación en la ONU, Ginebra, Suiza, en representación del Instituto de Políticas de Innovación de USA; Negociación en Unesco, París, en representación de nuestro país; Negociación en el Senado de Chile, negociaciones para la compra y venta de empresas y negociaciones colectivas.

Como Consultor ha dictado más de 400 programas y asesorando a las principales compañías del país en temas de Negociación Estratégica Avanzada, Comercial, Contractual, Corporativa y de Relaciones Laborales.



Módulo 2: (miércoles 3 de julio)

Planificación Estratégica

El proceso de planificación estratégica entrega los fundamentos para el desarrollo del pensamiento crítico para liderar una organización, son los pasos que debe seguir una organización para determinar: la dirección de la organización (visión), qué vas a hacer y para quién (Misión), cómo medirlo y guiar la estrategia para llegar a donde quiere estar (Objetivos).

Por medio de la Planificación Estratégica se podrá preparar mejor a los equipos de gestión y por medio de la cual se podrá entregar la información y dirección necesaria para crear e implementar el plan estratégico, que la organización defina para el mediano y largo plazo.

Docente: Olga Pizarro

Bachiller en Matemáticas, Licenciada en Economía, Ingeniero Comercial, Universidad de Concepción; MBA Universidad Adolfo Ibañez
Master Interuniversitario en Metodología en las Ciencias del Comportamiento y Salud UNED-Autónoma de Madrid-Complutense.
Académica de pre y postgrado en importantes Universidades a nivel Nacional y conferencista a nivel Internacional.



Módulo 3: (jueves 18 de julio)

Liderazgo Ejecutivo y Desarrollo de Equipos de Alto Desempeño

Las empresas y organizaciones de hoy requieren de personas flexibles al cambio, capaces de promover el mejoramiento continuo, la innovación y la construcción de equipos de alto desempeño.

El modo en que influye el líder en las emociones de su equipo es clave para obtener los resultados planificados en equipos de alto desempeño. Si el Líder es capaz de reconocer lo que motiva sus emociones y acciones, y reconoce el impacto de sus palabras y acciones en los demás, será reconocido por su equipo y logrará los objetivos planificados.

Docente: Irma Leonardi

Directora académica diplomado coaching organizacional de Irade.

Asistente Social de la U. de Concepción. Se desempeña desde el año 2000 como Coach Ontológico. Además de ser Coach certificada por The Newfield Network, es Maestra de Reiki, línea oficial Usui Shiki Ryoho en el Gran Ducado de Luxemburgo. Ha dictado seminarios a diversas empresas del ámbito privado y público. Se desempeña como docente de la Facultad de Ingeniería de la U. de Concepción. Ha prestado servicios de coaching en empresas como Enap, Petroquim, Huachipato, Asmar, EWOS, Moly-Cop, Forestal y Celulosa Arauco, Pares y Álvarez, Georgia Pacific, Inacap, Maritano Ebensperger, Asociación de Municipalidades, Seremi de Educación, Servicio de Salud Ñuble, U. del Bío Bío, U. Católica de la Santísima Concepción y U. de Concepción.



Módulo 4: (jueves 25 de julio)

Estrategias de Innovación con design thinking

El design thinking es un proceso de innovación centrado en las personas que propone cinco etapas para adaptarse a las nuevas tecnologías y a las experiencias del consumidor: empatizar, definir, idear, prototipar y testear. Este método de innovación busca respuestas que sean deseables desde el punto de vista de las personas (humano), factibles desde lo técnico (que se pueda hacer) y viable desde el negocio. El design thinking busca resolver problemas complejos entendidos como aquellos donde no existe una sola solución posible o incluso existe dificultad para identificar el problema, y evidentemente los conocimientos pasados no nos ayudan a predecir los futuros caminos posibles.

Docente: Paula Broitman

Paula es Diseñadora, MBA. Es docente del MBA y de la Cátedra de Emprendimiento y de Innovación de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Es Consultora Asociada en Pensum. Fue Vicedecano de Postgrado e Investigación de la Facultad de Diseño en la Universidad del Desarrollo y Sub Directora del MBA de la P. Universidad Católica de Chile. SEE de Babson Colleague, STVP Faculty Fellow de Stanford University y Wharton's Women Leadership Program Certificate.



Módulo 5: (martes 6 de agosto)

Conversaciones Difíciles y Estrategias de Feedback en El Trabajo

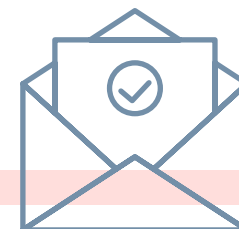
Ejercer liderazgo siendo un joven profesional es un nuevo desafío para hombres y mujeres que quieran irse proyectando en cargos de alta responsabilidad. Aprender a hacerlo de manera efectiva no solo requiere desarrollo de habilidades sino que una permanente mirada de uno mismo. En el presente módulo las participantes podrán actualizarse sobre las estrategias comunicacionales efectivas para poder resolver conversaciones difíciles y cómo aplicar estrategias de feedback efectivas en el trabajo. Conocerán los fundamentos del liderazgo adaptativo y cómo ejercerlo de manera de estar más preparados para la toma de decisiones estratégicas a corto, mediano y largo plazo.

Docente: Paula Figari

Consultora asociada de CLA Consulting. Amplia experiencia como coach de alta dirección y como consultora en el trabajo con altos ejecutivos y con organizaciones en procesos de cambio. Experiencia en el diseño e implementación de procesos de cambio cultural y desarrollo de habilidades en temas de liderazgo adaptativo. Directora académica Programa Promociona Chile de la UAI. Profesora Women Leadership Program Universidad Adolfo Ibañez sede Miami. Mentora del Mentoring Program del International Professional Women Association (IPWA). Psicóloga clínica de la Universidad Gabriela Mistral. Máster en Psicoterapia, Universidad Adolfo Ibañez. Especialista en Psicoterapia Sistémica Estratégica entrenada en el Mental Research Institute de Palo Alto, California. Coach Ontológico acreditado por The Newfield Network. Certificación Internacional de Coaching con PNL por The International Coaching Community.



Información programa



FECHA: JUNIO A AGOSTO 2019

Clases un día a la semana, y algunas cada 15 días.

5 Módulos de 8 horas c/u

Cursos se desarrollarán en auditorio principal de IRADE.

Almuerzos ejecutivos en Hotel Aurelio

Estacionamiento privado sin costo.

HORARIOS

Módulo I: Miércoles 26 de Junio (9:00 a 18:30 Hrs.)

Módulo II: Miércoles 03 de Julio (9:00 a 18:30 Hrs.)

Módulo III: Jueves 18 de Julio (9:00 a 18:30 Hrs.)

Módulo IV: Jueves 25 de Julio (9:00 a 18:30 Hrs.)

Módulo V: Martes 06 de Agosto (9:00 a 18:30 Hrs.)

REQUISITOS DE POSTULACIÓN E INGRESO

- Los participantes deberán tener entre 3 y 12 años de experiencia laboral. Casos particulares que posean menor o mayor número de años deberán ser evaluados de manera especial.
- Programa tendrá un máximo de 30 participantes y está sujeto a un quorum mínimo de inicio.

VALOR PROGRAMA

\$1.200.000

EMPRESAS SOCIAS

1 Inscrito: \$960.000 c/u (20% descuento)

2 Inscritos: \$840.000 c/u (30% descuento)

3 Inscritos: \$720.000 c/u (40% descuento)

4 o más inscritos: \$600.000 c/u (50% descuento)

EMPRESAS NO SOCIAS

1 Inscrito: \$1.200.000 c/u

2 Inscritos: \$960.000 c/u (20% descuento)

3 Inscritos: \$840.000 c/u (30% descuento)

4 o más inscritos: \$720.000 c/u (40% descuento)

VALOR ESPECIAL ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO Y PERSONAS PARTICULARES QUE NO RECIBAN APOYO ECONÓMICO DE ALGUNA EMPRESA

\$840.000 c/u (30% descuento)

Facilidades de pago para particulares:

Hasta en 8 cheques precio contado.

MÁS INFORMACIÓN

capacitacion@irade.cl

Inscripciones

IRADE