

Liderazgo como Gestión del Cambio

CURSO ABIERTO

Fecha: 26 y 27 de Marzo.

Horario: 16:00 a 19:00 hrs.

Modalidad: En Línea

Dirigido a:

Personal Interesado.



Objetivo General:

Capacitar a los líderes de la empresa en el manejo efectivo de sus emociones para mejorar su capacidad de liderazgo. A través de la adquisición de competencias conversacionales, gestión emocional y habilidades para llevar a cabo conversaciones cruciales y ofrecer retroalimentación efectiva, los líderes estarán mejor preparados para fomentar un ambiente de trabajo colaborativo, resolver conflictos de manera asertiva y proporcionar orientación constructiva a sus equipos.

Metodología

El curso se basa en los principios de aprendizaje dirigido por el instructor, quien fungirá como facilitador para que los participantes construyan su propio conocimiento. Esto se llevará a cabo mediante:

- Exposición teórica.
- Sesión de preguntas y respuestas.

TEMARIO

1. Del Liderazgo Situacional, al Liderazgo transformador.

- ¿Qué significa ser Líder?
- Características de los líderes del siglo XXI.
- Video inspiracional Liderazgo siglo XXI.
- Check List inicial.
- Liderazgo situacional según Hersey & Blanchard.
- Entorno VICA [Volatilidad, Incertidumbre, Complejidad, Ambigüedad].
- Niveles de madurez del colaborador.
- Estilos de liderazgo según Reddin.
- ¿Cómo diagnosticar y resolver en los colaboradores? [2 Ejemplos prácticos empresariales].
- Check List Intermedio liderazgo.
- Liderazgo transformador según Burns.
- Cualidades del líder que transforma.
- Check List avanzado del líder.
- Folder del colaborador/Asignación de tareas opcionales.
- Video Inspiracional PALABRAS DE LIDERAZGO

TEMARIO

2. Estilos de Liderazgo.

- ¿Qué significa ser un agente del cambio?
- ¿Cómo gestionar los cambios en un ambiente organizacional complejo?
- Entorno VICA: [Volatilidad, Incertidumbre, Complejidad, Ambigüedad]
- Liderazgo y Motivación.
- Diagnóstico actitudinal.
- ¿Cuáles son los building bloks que edifican la flexibilidad?
- ¿Qué significa resistencia al cambio?
- Diagnóstico Individual de resistencia ¿Cuáles son los tipos de resistores?
- ¿Cómo afecta a la organización la resistencia al cambio?
- ¿Cómo lograr una cultura basada en flexibilidad?
- Factores de éxito en “Las organizaciones que aprenden” del cambio.
- Los 8 pasos del cambio. Metodología KOTTER / Aterrizaje En La Empresa.
- ¿Cómo lograr la adaptación y lograr resultados de excelencia?
- Planes de acción SMART individual [basado en la transformación.



Coach Lic. Humberto Santos Martínez

RESEÑA CURRICULAR DEL INSTRUCTOR

Humberto Santos Martínez es Licenciado en Administración Pública y Ciencias Políticas por la Benemérita Universidad Autónoma del estado de Puebla (BUAP). Cuenta con diplomados en Desarrollo Humano y Organizacional, Aprendizaje Acelerado y Tecno-creatividad aplicada al Negocio, Excelencia Humana y Crecimiento Personal. También cuenta con las certificaciones Internacionales en Käser Ventas y Management Ventas, Capítulo México; así como certificación en Seminario de Liderazgo 3D, William James Reddin Cuernavaca, Morelos; México.

Laboralmente se ha desempeñado como Capacitador de Ventas en grupo PEPSICO siendo responsable del programa Ruta a la excelencia o RALE, Profesor de la PEPSICO University y co-fundador de la Universidad presencial Gamesa-Quaker, agente implementador de Procesos de Transformación Cultural en México y países de habla hispana. También ha laborado como Jefe de Capacitación y Desarrollo en Corporativo Grupo Pakar & Shoes Collection Pakar. Siendo responsable de la implementación de programas de entrenamiento a la fuerza de ventas, Escuela de Jefes para mandos gerenciales e implementador de la Universidad Pakar.

Se ha desempeñado también como jefe de capacitación y desarrollo en Quaker State realizando actividades de gestión de planes y programas para personal operativo y mandos medios, seguimiento y supervisión del Proceso Gerencial de Ventas MAQ (Modelo de Atención Quaker), supervisor de niveles de efectividad basados en indicadores; entre otras actividades.

Finalmente, ha trabajado como Sales Trainer región sureste en Ferrero de México, desarrollando la implementación del programa DOF: Disciplina Operativa Ferrero y como Co-rresponsable del programa de ejecución en puntos de venta, evaluaciones y planes de acción para la fuerza de ventas, canal RTM: Route to Market y detección y ejecución de necesidades en mandos medios y Gerencia Divisional con planes específicos de acción e impacto personales y organizacionales.

Actualmente se desempeña como Consultor independiente experto en Desarrollo organizacional y cuenta ya con una preparación como Coaching-Ontológico avalado por la ICF



Constancia de participación.
Curso con registro ante la
STPS.



PayPal, tarjeta de crédito y débito (Visa y Mastercard) y depósito bancario. Aplica pago con tarjeta de crédito, 3 y 6 meses sin intereses.



SOLUCIONES IDEALES EN PERSONAL
SELECCIONADO S.A. DE C.V
BBVA BANCOMER
NO. DE CUENTA: 0155596939
CLABE: 012650001555969392

Oficinas Administrativas

Piaxtla #6, 2do, Piso, esq. Zacapoaxtla
Col. La Paz, C.P. 72160. Puebla.



SIPSRH



@rh_sips



SIPS



sips_rh

Tel: 22 22 96 65 85 | Informes@sips.mx | www.sips.mx