



Empowerment “facultando al equipo el poder de tomar decisiones y hacer lo correcto”

Del 4 al 6 de febrero de 2020

Horarios: De 19:00 A 22:00 hrs.

Sesiones: Martes, miércoles y jueves.

Lugar: Aulas CENACE, campus UPSA

Contacto: Ronie Krukliis

Cel. 79875739 Tel. 346-4000 int. 218.

Correo: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVO

Empowerment, es un taller que ofrece una nueva Perspectiva sobre el liderazgo y la autogestión del equipo de trabajo; permitiendo generar procesos más efectivos hacia la consecución de objetivos, un liderazgo consensuado, mayor índice de protagonismo

de los colaboradores en las decisiones, como también el fortalecimiento del involucramiento y el compromiso hacia el logro de resultados. En esta experiencia se trabaja con una batería de herramientas y ejercicios únicos, donde se buscará generar importantes cambios dentro de la comunidad humana que convive dentro de una organización.

PÚBLICO OBJETIVO

Todas aquellas personas que lideran procesos y/o equipos de trabajo en el interior de su organización.

CONTENIDO

- ✓ Entendiendo la esencia del EMPOWERMENT
- ✓ Diferencias entre delegación y EMPOWERMENT
- ✓ Test: califíquese como “Delegador”
- ✓ 10 características del EMPOWERMENT vinculados a la potenciación y auto-gestión del EQUIPO DE TRABAJO
- ✓ Dinámica para entender que hacer y que no hacer al momento de “COMPARTIR PODER” con los miembros del equipo.
- ✓ Construyendo una cultura de EMPOWERMENT
- ✓ Barreras que impiden generar una CULTURA DE EMPOWERMENT:
 - ✓ En el empoderador (el que otorga el PODER)
 - ✓ En el empoderado (el que recibe el PODER)
 - ✓ En la situación (donde se genera y recibe el PODER)
 - ✓ El sentido de responsabilidad y posesión como base para generar EMPOWERMENT.
- ✓ La fórmula del EMPOWERMENT: 3 posibles resultados.
- ✓ Dinámica para entender la relación RESPONSABILIDAD – PODER.
- ✓ Test: ¿usted gestiona o hace las cosas?
- ✓ Implementando EMPOWERMENT para que el equipo de trabajo cuente con el “PODER” para tomar decisiones y hacer lo correcto.



- ✓ ¿Cómo implementar una cultura de EMPOWERMENT para la creación de equipos auto-gestionados?. La solución está en 5 pasos.
- ✓ El EMPOWERMENT se construye a través de la enseñanza.
- ✓ Comprendiendo y controlando la “Delegación Invertida”.
- ✓ Condiciones para que los colaboradores participen y se “involucren”.
- ✓ Reconocimiento, vitaminas que necesita una cultura de EMPOWERMENT.
- ✓ Dinámica: cada quién aporta e importa.
- ✓ ¿Cómo estimular la creatividad para la autogestión de los equipos de trabajo?
- ✓ Desarrollando equipos auto-gestionados.
- ✓ Dinámica: ¿cómo generar compromiso para implementar EMPOWERMENT?.

- ✓ Metodología para la aplicación práctica del trabajo EMPOWERMENT en su equipo de trabajo.
- ✓ Ejercicio de aplicación práctica.

DURACIÓN

9 horas reloj.

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

INSTRUCTOR

Lic. Pablo A. Velásquez Servia

Licenciado en Administración de Empresas, cuenta con una Maestría en Dirección de Marketing y diplomados en Marketing Estratégico, Gestión de Marketing y Aplicaciones de Marketing de la Unidad de Postgrado de la UAGRM. Ha sido certificado como Customer Experience Management Expert por IZO (España) y por el Service Quality Institute en México D.F como

entrenador para el desarrollo de una cultura enfocada en la experiencia del cliente. Es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Practitioner en PNL (Programación Neuro-lingüística) certificado por la Universidad de California - EEUU. Entrenador certificado en la metodología LEGO SERIOUS PLAY® por Rasmussen Consulting en Buenos Aires, Argentina.

Consultor Senior especialista en desarrollo organizacional; COACH en liderazgo, experiencia del cliente e innovación. Actualmente se encuentra liderando el proceso de implementación de un “Programa de desarrollo de habilidades de LIDERAZGO” para sus clientes FINO (GRUPO ROMERO), TIGO, IMCRUZ (GRUPO DERCO), YPFB ANDINA y GRUPO GEO; llegando a trabajar aproximadamente con un total de 385 líderes. De igual manera, se encuentra vinculado a procesos orientados a potenciar una “Cultura enfocada en la EXPERIENCIA DEL CLIENTE” en empresas como TIGO, BANCO BISA, IMCRUZ, GLADYMAR, ITACAMBA, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, MAINTER, BANCO ECONÓMICO y COTAS. Ha estado involucrado en distintos programas de cambio cultural en distintas organizaciones, como: BANCO GANADERO, INDUSTRIAS FERROTODD, YFB REFINACIÓN, SOBOCE, RANSA BOLIVIA y HOTEL CORTEZ.

Ha sido encargado de desarrollar distintos programas orientados a generar cambios culturales donde principalmente destacan: Programa de desarrollo de habilidades de liderazgo, Programa para el desarrollo de una estrategia y cultura enfocada en la EXPERIENCIA DEL CLIENTE, Programa de gestión de la Innovación; el primero ha sido premiado el año 2014 como MEJOR PRÁCTICA DE GESTIÓN HUMANA EN BOLIVIA por la ASOBOGH (Asociación Boliviana de Gestión Humana).

Conferencista y facilitador con más de 8 años de experiencia en temas relacionados a liderazgo, experiencia del cliente e innovación; habiendo capacitado hasta la fecha a más de 11.500 personas en empresas como, SOBOCE, TIGO (MILICOM), REPSOL, YPFB CHACO, BANCO BISA, TOTAL, EMBOL (COCA COLA), UPSA, ENTEL, YPFB TRANSPORTE, CAINCO,



PETROBRAS, ALICORP (GRUPO ROMERO), FINO (GRUPO ROMERO), YPFB REFINACIÓN, IMCRUZ (GRUPO DERCO), BANCO UNIÓN, GLADYMAR, ADUANA NACIONAL, RANSA BOLIVIA (GRUPO ROMERO), BANCO GANADERO, NIBOL, SAMSUNG, LA BOLIVIANA CIACRUZ, BANCO FASSIL, MAINTER, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, PETREX, BANCO ECONÓMICO, FINI LAGER, CITSA, ALIANZA SEGUROS, INDUSTRIAS FERROTODD, TECNOPOR FAMOSA, GRUPO GEO, FORTALEZA SEGUROS, BATEBOL, SAGUAPAC, COTAS, PROMEDICAL, UDI, ITACAMBA, IGA, AGRIPAC, WET CHEMICAL, TECORP, INESCO y otras. Actualmente es director general de TALENTUM, su propia consultora, orientada al desarrollo organizacional.