

**GESTIÓN EMPRESARIAL**

PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: Del 01 de julio al 08 de diciembre 2022

Horarios: De 19:00 a 21:00 hrs.

Inversión: Bs. 3,500.-

Contacto: Ronie Krukliis

Telf. 3464000 int. 218

Cel. 62100810 email: cenace@upsa.edu.bo

Nota: Descuentos especiales hasta el 24 de junio.

CRONOGRAMA POR MÓDULO**Módulo I: Liderazgo Transformacional 360°**

Fechas: Del 01 al 08 de julio de 2022

Sesiones: Viernes, lunes, miércoles y viernes

Módulo II: Energizando a nuestro Equipo

Fechas: Del 01 al 08 de agosto de 2022

Sesiones: Lunes, miércoles y viernes

Módulo III: Conversaciones de Alto Impacto

Fechas: Del 13 al 19 de septiembre de 2022

Sesiones: Martes, jueves, viernes y lunes

Módulo IV: El Arte del Coaching: Generando retroalimentación de Alto Impacto

Fechas: Del 03 al 12 de octubre de 2022

Sesiones: Lunes y miércoles

Módulo V: Negociación Inteligente y Manejo de Conflictos

Fechas: Del 04 al 11 de noviembre de 2022

Sesiones: Viernes, lunes, miércoles y viernes

**GESTIÓN EMPRESARIAL**

PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

Módulo VI: Liderazgo Ágil

Fechas: Del 01 al 07 de diciembre de 2022

Sesiones: Jueves, viernes, lunes y miércoles

Módulo VII: Liderando una nueva transformación

Fechas: 08 de diciembre de 2022

Sesiones: Jueves

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Potenciar el desarrollo de habilidades que permitan enfrentar de la mejor manera posible los constantes retos del liderazgo, entre ellos; energizar un equipo de trabajo, resolver problemas y conflictos, tomar decisiones ágiles y acertadas, integrar al equipo hacia un propósito común, mejorar la comunicación, incrementar la productividad, lograr compromiso, influencia, proactividad, empoderamiento y motivación con el fin de impulsar a las personas a ser más eficientes y a trascender en su entorno laboral, desarrollando sus competencias y logrando el máximo de su potencial; para lograr generar resultados exitosos, a raíz de una auténtica transformación en el interior de la organización.

Los participantes se sumergirán en un proceso completo de entrenamiento, donde se compartirán distintas experiencias en un entorno vivencial, dinámico, de aprendizaje reflexivo y con muchas herramientas prácticas de aplicación inmediata.

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

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

CARGA HORARIA

74 horas de trabajo

**GESTIÓN EMPRESARIAL**

PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

METODOLOGÍA

El desarrollo de competencias se llevará adelante a través de módulos de capacitación con metodologías 100% prácticas. Cada módulo se realizará mensualmente según el siguiente esquema:

-Actividades previas al taller

Envío de material de estudio por correo electrónico, incluyendo lecturas y actividades que serán empleadas en las sesiones en línea.

-Sesiones online en vivo

Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.

-Actividades posterior a las Sesiones online

Evaluaciones. Lecturas de apoyo. Trabajos prácticos individuales y en equipo. Análisis de casos. Auto-diagnósticos. Revisión de trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

El programa está dividido en 6 módulos, cada uno con 12 horas de trabajo (8 horas de sesiones on-line y 4 horas trabajos individuales):

Módulo I: Liderazgo Transformacional 360°

Módulo II: Energizando a nuestro Equipo

Módulo III: Conversaciones de Alto Impacto

Módulo IV: El Arte del Coaching: Generando retroalimentación de Alto Impacto

Módulo V: Negociación Inteligente y Manejo de Conflictos

Módulo VI: Liderazgo Ágil

CONTENIDO POR MÓDULO

MÓDULO 1: LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL DE 360°

OBJETIVOS DEL MÓDULO


GESTIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE:
 DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

El participante desarrollará habilidades de liderazgo a partir de nuevas tendencias y herramientas que le permitan influir positivamente en un entorno de 360° (colaboradores, clientes, proveedores y otros líderes) con el fin de alcanzar resultados exitosos.

CONTENIDO

- ¿Qué significa realmente liderar?
- Enfoques de liderazgo:
 - Transaccional (del pasado).
 - Transformacional (del presente y del futuro).
- Reenfocando mi liderazgo. Test para conocer cuál es tu estilo de liderazgo.
- Características principales de un liderazgo transformacional ¿Por qué es tan importante en equipos comerciales?
- Millennials y Centennials, el 70% de la fuerza laboral actual.
- ¿Cómo funciona el cerebro de estas generaciones?
- ¿Qué aspectos claves necesitas saber para liderar a estas generaciones, estimulándolos a lograr el máximo de su potencial?
- Las 4 prácticas esenciales para un LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL
- Modelar el Camino.
 - Poniendo en claro los valores (comportamientos esperados del líder) y alineando las acciones del equipo con los valores compartidos.
 - Auto-diagnóstico de competencias: La rueda del liderazgo.
 - Liderando con el ejemplo.
- Inspirar a un entorno de 360° hacia un PROPÓSITO COMÚN ¿Cómo hacerlo en la era del individualismo?
 - Potenciando la visión de futuro e integrando a los demás, apelando a las aspiraciones compartidas.
 - Entendiendo el poder de trabajar con un propósito “realmente compartido”.
 - Equipos de alto rendimiento ¿Cómo se consolidan?
 - Determinando patrones de funcionamiento de los miembros del equipo y como mi estilo de liderazgo influye en ellos.
 - ¿Cómo potenciar la interrelación del equipo entendiendo sus estructuras de personalidad?
- Habilitar a los colaboradores para que actúen


GESTIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

- Fomentar la colaboración desarrollando confianza y facilitando las relaciones.
 - Fortalecer a los colaboradores aumentando su capacidad para tomar decisiones y desarrollando sus capacidades a través del EMPODERAMIENTO.
 - ¿Cómo evoluciona una “CULTURA ÁGIL” basada en el EMPODERAMIENTO?
 - El triángulo del EMPODERAMIENTO.
 - Barreras que impiden construir una “cultura ágil”.
 - Los “rituales” como principal componente para potenciar la cultura.
 - Fundamento científico de la importancia de los rituales dentro de una organización.
 - ¿Cómo activar rituales de EMPODERAMIENTO para generar “agilidad”?
- Alentar el corazón ¿Cómo generar una auténtica motivación en el equipo para que se comprometa con los resultados deseados?

MÓDULO 2: ENERGIZANDO A NUESTRO EQUIPO

OBJETIVOS DEL MÓDULO

Estos tiempos de cambios constantes y cada vez más acelerados requieren una habilidad especial para energizar un equipo con el fin mantenerlo activo, creativo y motivado. Debemos reinventarnos como líderes o seremos parte del pasado.

En las organizaciones de hoy, el cambio es una constante; es por ello que hemos preparado un taller que permitirá entender el funcionamiento del CEREBRO de nuestros colaboradores ante los cambios y, a partir de ello, conectar con “habilidades claves” basadas en NEUROCIENCIAS para liderar, transformar, motivar y energizar un equipo ante los fluctuantes desafíos que genera el día a día en un mundo complejo; permitiéndoles influir positivamente y mantener al equipo permanentemente activado a sobrepasar los resultados proyectados.

CONTENIDO

- ¿Qué involucra energizar a un equipo?
- ¿Por qué al cerebro no le gustan los cambios y/o las transformaciones?
- Tipos de cambios y cómo influyen en la realidad de tu equipo.
- ¿Tu forma de liderar realmente está preparada para ENERGIZAR A UN EQUIPO?
- Reenfocando mi liderazgo.
- Neurociencias en el liderazgo y la transformación.


GESTIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE:
 DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

- Las 3 prácticas esenciales para ENERGIZAR A NUESTRO EQUIPO.
- Lo primero, GESTIONA LA ENERGÍA DEL CEREBRO
 - ¿Cómo funciona el cerebro de las personas al momento de asumir nuevos desafíos?
 - Sistema Inhibitorio del Cerebro (SIC) y Sistema de Activación del Cerebro (SAC), ¿Cómo influye cada uno de ellos en el logro de resultados?
 - El cerebro se “energiza” cuando proyecta el futuro que lo motiva ¿Tu liderazgo actualmente sabe cómo gestionar eso?
 - Test para conocer tu NEUROLIDERAZGO.
 - ¿Qué aspectos claves necesitas saber para liderar a tus colaboradores, estimulándolos a lograr el máximo de su potencial ante nuevos desafíos?
- Ahora sí, ENERGIZANDO a nuestro EQUIPO con NEUROMOTIVACIÓN.
 - Liderando con propósito, activando la energía del cerebro correctamente.
 - ¿Qué pasa en la cultura de tu equipo cuando se activa el Sistema Inhibitorio del Cerebro (SIC) y el Sistema de Activación del Cerebro (SAC)? ¿Cuáles son los principales síntomas?
 - ¿Cómo ayudar a tu equipo a transitar un cambio con MOTIVACIÓN AUTÉNTICA?
 - Incentivar no es MOTIVAR.
 - ¿Qué es lo que realmente nos MOTIVA?
 - Perfil motivacional de nuestros colaboradores.
 - 4 prácticas que te ayudarán a ENERGIZAR a tu equipo con NEUROMOTIVACIÓN.
- Finalmente, CREANDO un MOVIMIENTO CULTURAL para superar NUEVOS DESAFÍOS.
 - ¿Cómo consolidar un MOVIMIENTO CULTURAL ante NUEVOS DESAFÍOS? La fórmula está en 4 pasos.
 - Desarrollando un plan acción para consolidar en mi equipo una CULTURA POSITIVA ante nuevos desafíos, ayudándolo a prepararse de la mejor manera posible.

MÓDULO 3: CONVERSACIONES DE ALTO IMPACTO

OBJETIVOS DEL MÓDULO

Que los líderes, en el contexto de una comunicación interpersonal y laboral más efectiva; adquieran conocimientos, herramientas de aplicación y estimulen habilidades de


GESTIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE:
 DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

interacción, escucha, asertividad y retroalimentación (basados en la P.N.L. y la INTELIGENCIA EMOCIONAL) para propiciar mensajes claros y argumentados, manejar emociones en el equipo, INFLUIR en su realidad y buscar acuerdos en todas aquellas “redes” que componen la organización y contribuyen con su desarrollo: la red que une al equipo de trabajo, la que vincula con los clientes (internos/externos), la que interconecta con los pares y superiores, entre otras.

CONTENIDO

- ¿Qué es la P.N.L.? ¿Cómo nuestra comunicación influye en nosotros y en nuestro entorno?
- EL PODER de la ASERTIVIDAD en el liderazgo.
- Estilos principales, problemas comunes y posibilidades de cambio en el proceso de comunicación interpersonal para la construcción de redes.
- Habilidades y aplicaciones de una comunicación centrada en las personas:
 - Congruencia.
 - Escucha.
 - Empatía.
 - Aceptación positiva.
- Los 3 componentes para generar CONVERSACIONES DE ALTO IMPACTO:
- Conectar con la otra persona a NIVEL EMOCIONAL.
 - Inteligencia emocional: ¿Cuál es el impacto de las emociones en la comunicación? ¿Cómo gestionarlas?
 - Liderando un equipo EMOCIONALMENTE INTELIGENTE para potenciar los resultados.
 - Matriz práctica para gestionar las distintas emociones en el equipo.
 - El MIEDO, uno de los principales generadores de pérdida de enfoque y productividad.
 - ¿Cómo acciona el “miedo” en nuestros colaboradores?
 - ¿Actualmente tus colaboradores sufren parálisis por miedo?
 - Comunicación asertiva, gestión de las diferencias y manejo de conflictos para conseguir acuerdos efectivos con otros.
 - Tips para desengancharse emocionalmente de la situación y lograr empatizar.


GESTIÓN EMPRESARIAL
**PROGRAMA DE:
 DESARROLLO DE
 HABILIDADES DE
 LIDERAZGO**

- Gestor de felicidad ¿Moda o realidad? ¿Por qué es importante este rol en el liderazgo?
- Comprender el lenguaje de nuestros colaboradores, más allá de sus palabras.
 - Test sobre SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN según la P.N.L. que permita entender “cómo funciona e impacta” nuestra comunicación en el entorno en el que nos desenvolvemos.
 - Generado SINTONÍA: Consejos que permitan orientar a los líderes en cómo crear confianza y una empatía auténtica utilizando la P.N.L. (Programación Neuro-lingüística), cómo preguntar adecuadamente, comprender y ofrecer soluciones efectivas al entorno.
- Alinear las percepciones con la realidad para lograr influir en los demás.
 - ¿Cómo alinear las distintas percepciones del equipo con una realidad común?
 - Los más difícil para un líder: 4 escenarios comunes donde se necesita alinear las percepciones con la realidad. ¿Qué debes hacer como líder para gestionar esto adecuadamente?
 - La verdadera sabiduría viene de múltiples perspectivas ¿Cómo potenciar este proceso?
 - ¿Cómo controlamos las conversaciones negativas? Metodología paso a paso.
 - ¿Cómo potenciamos esquemas de conversación que lleven a nuestro equipo a lograr mejores resultados?
 - Influyendo a través de nuestro lenguaje en la realidad de otros.

MÓDULO 4: EL ARTE DEL COACHING, GENERANDO RETROALIMENTACIÓN DE ALTO IMPACTO
OBJETIVOS DEL MÓDULO

El taller busca transformar al líder en un observador más poderoso de los fenómenos humanos, con la capacidad de distinguir los obstáculos que frenan el desempeño de las personas y de los equipos de trabajo, logrando intervenir para crear un repertorio nuevo de acciones orientadas al logro de los objetivos individuales y colectivos.

Se compartirán técnicas y herramientas que permitan a los líderes estimular sus habilidades de retroalimentación.

**GESTIÓN EMPRESARIAL**

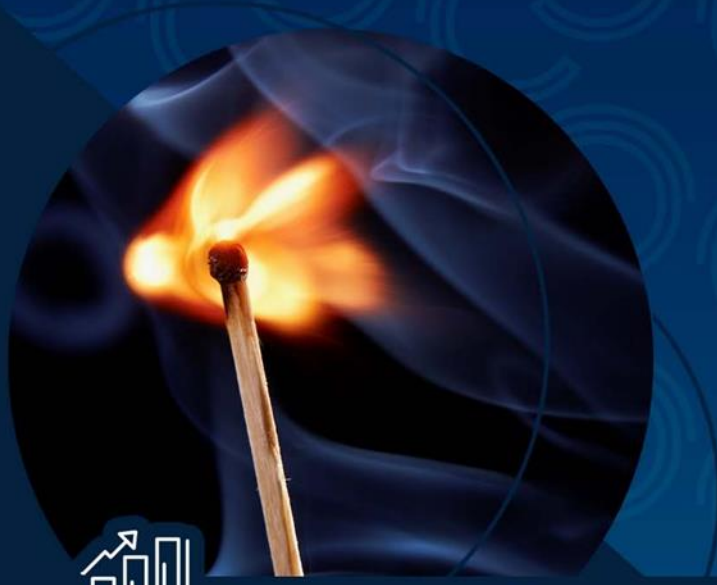
PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

CONTENIDO**EL COACHING COMO HERRAMIENTA PARA EL LIDERAZGO**

- Los pilares básicos del coaching y su importancia en el liderazgo.
- Habilidades y aplicaciones de una comunicación centrada en las personas:
 - Congruencia.
 - El arte de escuchar y los niveles de escucha.
 - Empatía.
 - Aceptación positiva.
- La esencia del Coaching: ¿Cómo escuchar y preguntar?
- Las preguntas poderosas del coaching que incentivan la reflexión, creatividad, motivación, autoconocimiento, responsabilidad, aprendizaje, compromiso y acción.
- Haciendo preguntas poderosas. Entrenamiento y práctica.
- ¿Cómo realizar intervenciones que generen un mayor impacto?
- Trazando el camino: Identificando un “estado actual” y un “estado deseado”.
- ¿Cómo ayudar a los colaboradores a superar sus miedos y bloqueos mentales?
- Habilidades de un Líder-Coach: Re encuadre, formulación, interpretación y otras.
- ¿Cómo establecer sintonía y confianza con sus colaboradores?

COACHING Y P.N.L. PARA UNA RETROALIMENTACIÓN EXITOSA

- El poder de la RETROALIMENTACIÓN.
- Esquemas positivos y negativos.
- ¿Cómo pedir y dar feedback a los colaboradores para desarrollar y crear un entorno de aprendizaje y crecimiento constante?
- La retroalimentación del desempeño: una aplicación importante para influir en otros y coadyuvar al crecimiento del equipo.
- Tips para brindar RETROALIMENTACIÓN a colaboradores.
- Beneficios de la RETROALIMENTACIÓN positiva ¿Cómo aplicarla?
- Modelo GROW para RETROALIMENTAR:
 - Establecer metas.
 - Investigar la realidad a través de la “auto-evaluación”.
 - Explorar las posibilidades.
 - Compromiso enfocado en la acción.


GESTIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

- Simulación en escenarios que se podrían generar al momento de realizar un proceso de RETROALIMENTACIÓN.

MÓDULO 5: NEGOCIACIÓN INTELIGENTE Y MANEJO DE CONFLICTOS, BASADO EN EL MÉTODO DE LA UNIVERSIDAD DE HARVARD

OBJETIVOS DEL MÓDULO

El taller busca desarrollar las habilidades de un negociador creativo y eficaz, capaz de cerrar acuerdos en situaciones colaborativas y competitivas, donde todas las partes se sientan satisfechas e implicadas. A lo largo del programa, se pretende profundizar en la dinámica del proceso de negociación y colaborar en el desarrollo de un estilo de negociación propio, potenciándolo y dotándolo de cierta estructura; a través de role-plays se orientará cómo negociar en situaciones muy diversas, aplicando el método de negociación desarrollado por la Universidad de Harvard.

CONTENIDO

NEGOCIACIÓN INTELIGENTE

- “Negociación Inteligente” y “Manejo de Conflictos ¿Cuál es el objetivo que persiguen en común? ¿Cómo no perderlo de vista?
- Dinámica para visualizar el proceso de “Negociación Inteligente” comprendiendo todos y cada uno de sus componentes.
- Relaciones de corto vs. largo plazo.
- Variables Críticas para una Negociación Exitosa:
 - INFORMACIÓN, ¿Cómo manejarla?
 - TIEMPO
 - PODER ¿Qué HACER y qué NO HACER con él?
- ¿Cómo somos a la hora de negociar?
- El Dilema del Negociador: Ser suave o duro

ETAPAS Y ESTILOS DE LA NEGOCIACIÓN INTELIGENTE

- Marco en el que se da la Negociación
- Estilos de Negociación.
- La Negociación posicional vs. la negociación en base a intereses.
- Los siete elementos de la negociación en base a intereses.


GESTIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE:
 DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

- ¿Cómo medimos el éxito en nuestras negociaciones?
- Dinámica para clarificar como manejar POSICIONES e INTERESES en el marco de una Negociación Inteligente.
- Negociación competitiva vs negociación inteligente

PREPARACIÓN Y PROCESO DE UNA NEGOCIACIÓN INTELIGENTE

- Clarificar objetivos que “creen valor” en la negociación.
- Preparación: Delimitar posiciones e indagar en los intereses, propios y de la otra parte.
- La estrategia y táctica preconcebida ¿Cómo hacerla realidad?
- Inteligencia emocional para la resolución de conflictos.
- ¿Cómo encarar una negociación creativa?
- Conductas constructivas y destructivas de diálogo en un proceso de negociación.
- Disciplinas para hablar de temas difíciles
- Importancia de las observaciones en torno al comportamiento no verbal en las etapas de la negociación.
- Tips para tratar con negociadores difíciles.
- Análisis y práctica con distintos casos de negociación/manejo de conflictos dentro de un equipo de trabajo, con clientes internos /externos y con proveedores

MÓDULO 6: LIDERAZGO ÁGIL
OBJETIVOS DEL MÓDULO

Liderazgo Ágil, es un taller que ofrece una nueva perspectiva sobre el liderazgo y la auto-gestión del equipo de trabajo; permitiendo generar procesos más “ágiles” y efectivos, un liderazgo consensuado, mayor índice de protagonismo de los colaboradores en las decisiones, como también fortalecer el involucramiento y el compromiso hacia el logro de resultados a través del EMPODERAMIENTO.

En esta experiencia se trabaja con una batería de herramientas y ejercicios únicos, donde se buscará generar importantes transformaciones dentro de la comunidad humana que convive dentro de una organización.

CONTENIDO
EMPODERAMIENTO: La esencia del LIDERAZGO ÁGIL


GESTIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE:
 DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

- Entendiendo la esencia del EMPODERAMIENTO.
- ¿Como evoluciona una “CULTURA ÁGIL” basada en el EMPODERAMIENTO?
- El triangulo del EMPODERAMIENTO.
- Diferencias entre Delegación y EMPODERAMIENTO.
- Test: Califíquese como “DELEGADOR”.
- Análisis en base a una experiencia real sobre “que funciona” y “que no” para desarrollar EMPODERAMIENTO con el fin de potenciar el compromiso y la auto-motivación del EQUIPO DE TRABAJO hacia un propósito común.

Construyendo una CULTURA “ÁGIL” de EMPODERAMIENTO

- 6 actitudes que impiden generar una CULTURA “ÁGIL” y que un líder debe saber gestionar en el equipo. Consejos basados en NEUROCIENCIAS aplicadas a las actuales generaciones (Millennials y Centennials).
- “Responsabilidad” y “Poder” como base para generar EMPODERAMIENTO.
- La fórmula del EMPODERAMIENTO: 3 posibles resultados.
- Los “rituales” como principal componente para potenciar la cultura.
- Fundamento científico de la importancia de los rituales dentro de una organización
- ¿Cómo activar rituales de EMPODERAMIENTO para generar “agilidad”?
- ¿Cómo CREAR un MOVIMIENTO en nuestra CULTURA ORGANIZACIONAL para la consolidación de equipos ágiles, autogestionados, comprometidos y motivados en alcanzar los objetivos trazados?
- ¿Cómo desarrollar una CULTURA “ÁGIL”? La fórmula esta en 5 pasos. ¿Qué hacer paso a paso?
- Ejemplo práctico de aplicación inmediata.
- Comprendiendo y controlando la “Delegación invertida”. ¿Cómo evitarla?
- El EMPODERAMIENTO involucra DESARROLLAR a tus colaboradores ¿Realmente lo estás haciendo?
- Condiciones para motivar a los colaboradores para que participen y se “involucren” en el logro de los resultados.
- NEUROMOTIVACIÓN ¿Qué es lo que realmente mueve el cerebro de los colaboradores en la actualidad? ¿Estás haciendo lo correcto?.
- Reconocimiento, vitaminas que necesita una cultura de EMPODERAMIENTO.

**GESTIÓN EMPRESARIAL**

PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

- ¿Cómo estimular la creatividad para la agilidad, autogestión, compromiso y motivación de los equipos de trabajo?

INSTRUCTORES

Pablo A. Velasquez Servia

Consultor certificado en **Neurociencias aplicadas al Liderazgo** en México D.F. Es **COACH certificado** bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Certificado en **Gestión de Cultura Organizacional y Engagement** - OCC SOLUTIONS, Colombia. **Practitioner en PNL** (Programación Neuro-lingüística) certificado por la Universidad de California - EEUU. Certificado en la **metodología BELBIN® TEAM ROLES** - Inglaterra. Ha sido certificado como **Customer Experience Management Expert** por IZO (España) y por el Service Quality Institute (Estados Unidos) como **entrenador para el desarrollo de una cultura enfocada en la experiencia del cliente. Entrenador certificado en la metodología LEGO SERIOUS PLAY®** por Rasmussen Consulting en Buenos Aires, Argentina. 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.

Consultor senior especialista en transformación cultural. Actualmente se encuentra vinculado a distintos programas de transformación cultural en empresas como SAGUAPAC, NESTLÉ, AZZORTI, BANCO BISA, DISMATEC, SERVISUR AGRÍCOLA y otras. Ha estado involucrado en procesos de transformación en distintas organizaciones, como: TIGO, IMCRUZ, KIMBERLY-CLARK, MADISA, BANCO GANADERO, GLADYMAR, BANCO FASSIL, GRUPO GEO, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, COTAS, BANCO ECONÓMICO INDUSTRIAS FERROTOD, UTEPSA, MAINTER, YFB REFINACIÓN, SOBOCE, RANSA BOLIVIA, YPFB ANDINA, OXY, UDI y HOTEL CORTEZ.

Ha sido encargado de desarrollar distintos programas orientados a generar cambios culturales, donde principalmente destacan: la Escuela de Líderes®, que ha sido premiada como MEJOR PRÁCTICA DE GESTIÓN HUMANA EN BOLIVIA por la ASOBOGH (Asociación Boliviana de Gestión Humana) y el PROGRAMA INTERNACIONAL PARA LA TRANSFORMACIÓN ORGANIZACIONAL, que año a año cuenta con la participación de personas de distintos países de Latinoamérica.

**GESTIÓN EMPRESARIAL**

PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
**HABILIDADES DE
LIDERAZGO**

Conferencista y facilitador internacional con más de 12 años de experiencia en temas relacionados a transformación cultural, liderazgo, experiencia del cliente e innovación; habiendo capacitado hasta la fecha a más de 15.500 personas en empresas como: TIGO (MILLICOM), SOBOCE, REPSOL, YPFB CHACO, BANCO BISA, TOTAL, EMBOL (COCA COLA), UPSA, ENTEL, YPFB TRANSPORTE, KIMBERLY-CLARK, BELCORP, CAINCO, PETROBRAS, ALICORP, YPFB REFINACIÓN, IMCRUZ, BANCO UNIÓN, GLADYMAR, ADUANA NACIONAL, COFAR, UNIÓN AGRONEGOCIO, RANSA BOLIVIA (GRUPO ROMERO), BANCO GANADERO, NIBOL, SAMSUNG, LA BOLIVIANA CIACRUZ, BAGÓ, NATURA, HP MEDICAL, BISA SEGUROS Y REASEGUROS S.A, BANCO FASSIL, MAINTER, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, MADISA, PETREX, KIEFFER Y ASOCIADOS, BANCO ECONÓMICO, VETERQUIMICA, AZZORTI, HANSA, CRECER IFD, FINI LAGER, T-STORE BONABEL, HP MEDICAL, RAINBOW BOLIVIA, CITSA, AUTOSTAR, ALIANZA, AIDISA, SEGUROS, INDUSTRIAS FERROTODDO, DELTA CARGO, DIMA, PATIO SERVICE ONLINE, TECNOPOR, MI LOTE, FAMOSA, DHL, BANCO FIE, BELCORP, REMAX LATAM, MONTERREY, GRUPO GEO, RODARIA, FORTALEZA SEGUROS, SERVISUR, CHANGAN, BATEBOL, SAGUAPAC, COTAS, BANCO FIE PROMEDICAL, UDI, ITACAMBA, IGA, NESTLÉ, DISMAC, UTEPSA, TERBOL, CONSTRUCTORA SANCHES TRIPOLONI, AGRIPAC, WET CHEMICAL, TECORP, INESCO, CHEVROLET, OPTICENTRO y otras. Actualmente es Director General de TALENTUM, su propia consultora, enfocada en la transformación de organizaciones y personas.

Mauricio Olea Reque

Psicólogo organizacional, master en administración de empresas, experto en recursos humanos con más de 15 años de experiencia en su especialidad; estrategia en la gestión de talento humano a través de un “enfoque por competencias”. COACH profesional para equipos de alto rendimiento certificado por el I.C.P., Master Practitioner en Programación Neurolingüística certificado por la Universidad de California.

Especialista en el manejo de los procesos de Reclutamiento, Selección, Administración, Capacitación, Planeamiento y Desarrollo de Potencial Humano.

A lo largo de su carrera profesional ha estado vinculado como Gerente o Consultor de RRHH en empresas como: SOBOCE, YPFB REFINACIÓN, PETROBRAS, TOTAL, BG BOLIVIA, YPFB ANDINA, FINO INDUSTRIAS FERROTODDO, TIGO, RANSA BOLIVIA, P&A PARTNERS, HOTEL CORTEZ, HP MEDICAL, BANCO LOS ANDES, TOYOSA, IMCRUZ, ENTEL, EMBOL



GESTIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

(Coca Cola), AEROSUR, 3M, AVÍCOLA SOFÍA, BRINKS, ELECTROPAZ, Banco Sol, GOBIERNO MUNICIPAL DE LA PAZ, BNB y otros.

Coach senior para equipos de alto rendimiento en Programas de Desarrollo de Habilidades de Liderazgo, siendo responsable del desarrollo y fortalecimiento de competencias comportamentales y de gestión, así como apoyo en la implementación de proyectos de innovación y gestión de mejoras en importantes industrias; generando impacto en el clima organizacional, y también importantes optimizaciones en procesos y costos.