



PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN

Fechas: Del 23 de agosto al 17 de diciembre de 2021

Horarios: 19:00 21:00 hrs.

Contacto: Ronie Kruklis

Telf. 3464000 int. 218

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

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, incrementar la productividad, lograr compromiso, influencia, proactividad, empoderamiento, adaptabilidad al cambio 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 su organización.

CARGA HORARIA

74 horas de trabajo

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:



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

GESTIÓN EMPRESARIAL

-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 (7 horas de sesiones on-line y 5 horas trabajos individuales) finalizando con una sesión de cierre.

Estructura del programa:

Módulo I. Liderazgo Transformacional de 360°

Módulo II. Neuro-conectándonos

Módulo III. El Arte del Coaching

Módulo IV. Negociación Inteligente y Manejo de Conflictos

Módulo V. Creatividad para la toma de decisiones

Módulo VI. Empowerment

Módulo de Cierre: Liderando una nueva transformación

CONTENIDO POR MÓDULO

MÓDULO 1: LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL DE 360°

Fechas: Del 23 de agosto al 01 de septiembre

Sesiones: lunes y miércoles

Horario: 19:00 a 21:00 hrs.

OBJETIVOS DEL MÓDULO

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.


GESTIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO

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

CONTENIDO

- ¿Qué significa realmente liderar?
- Enfoques de liderazgo:
 - Transaccional (del pasado).
 - Transformacional (del presente y del futuro).
- Características principales de un liderazgo transformacional ¿Por qué es tan importante en la actualidad?
- 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 5 prácticas de 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 metas compartidas ¿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 metas “realmente compartidas”.
 - Equipos de alto rendimiento ¿Cómo se consolidan?
 - Determinando patrones de comportamiento 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?
- Desafiar el proceso.
 - Iniciativa e innovación en el entorno, la esencia de un líder transformacional.
 - Experimentar, co-crear y asumir riesgos para conseguir nuevos logros y aprender de la experiencia.
 - Cuestionando paradigmas.
- Habilitar a los colaboradores para que actúen
 - 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.


GESTIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE:
 DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

- ¿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: NEUROCONECTÁNDONOS, LA CIENCIA DEL CEREBRO PARA ENERGIZAR UN EQUIPO
Fechas: 10, 13, 15 y 17 de septiembre de 2021

Sesiones: viernes, lunes, miércoles y viernes

Horario: 19:00 a 21:00 hrs.

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 e INTELIGENCIA EMOCIONAL 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.

A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO

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

CONTENIDO

- ¿Qué involucra “liderar” en tiempos de cambio?
- ¿Por qué al cerebro no le gustan los cambios y/o las transformaciones organizacionales?
- Tipos de cambios desde la perspectiva de las neurociencias.
- Desafíos adaptativos y técnicos, ¿Cómo afectan al cerebro de nuestros colaboradores y a la cultura organizacional?


GESTIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

- Características principales de un liderazgo transformacional ¿Por qué es tan importante en esta coyuntura?
- Test para conocer cuál es tu estilo de liderazgo.
- ¿Tu forma de liderar realmente está preparada para cambios constantes?
- Reenfocando el liderazgo.
- Las 3 prácticas esenciales para NEURO-CONECTAR y ENERGIZAR un equipo.
- Lo primero, GESTIONAR UN EQUIPO EMOCIONALMENTE INTELIGENTE.
 - El MIEDO, uno de los principales generadores de pérdida de enfoque y productividad en tiempos de cambio.
 - ¿Cómo acciona el “miedo” en nuestros colaboradores?
 - ¿Actualmente tus colaboradores sufren parálisis por miedo?
 - ¿Qué necesitas hacer gestionar la crisis emocional que provocan los cambios en tus colaboradores?
 - Liderando un equipo EMOCIONALMENTE INTELIGENTE para afrontar nuevos desafíos.
 - Matriz práctica para gestionar las distintas emociones en el equipo.
 - Inteligencia emocional para la resolución de conflictos.
 - Gestor de felicidad ¿Moda o realidad?
- Ahora sí, ENERGIZANDO AL EQUIPO.
 - Neurociencias en el liderazgo y la transformación.
 - ¿Cómo funciona el cerebro de las personas ante nuevos desafíos?
 - El cerebro se “energiza” cuando proyecta el futuro que lo motiva ¿Tu liderazgo actualmente sabe cómo gestionar eso?
 - Neurotransmisores y su relación con el propósito organizacional.
 - Liderando con propósito.
 - ¿Qué aspectos claves necesitas conocer para liderar a tus colaboradores, estimulándolos a lograr el máximo de su potencial en situaciones complejas?
 - Sistemas cerebrales de búsqueda de recompensas e inhibición (SAC, SIC)
 - Test para conocer cómo funciona tu NEUROLIDERAZGO.
 - Apoyando a tus colaboradores a abordar el cambio con el “cerebro en mente”.
 - Modelo SCARE para gestionar cambios “en el cerebro de tus colaboradores” y ENERGIZAR AL EQUIPO.
- Finalmente, NEUROMOTIVACIÓN.
 - Incentivar no es MOTIVAR.
 - Definiendo el perfil motivacional del líder.
 - ¿Cómo generar una “MOTIVACIÓN AUTÉNTICA” en el equipo para que se comprometa con aquellos resultados difíciles de alcanzar?
 - MOTIVAR para ENERGIZAR.


GESTIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

- Conflictos motivacionales, ¿Cómo pueden afectar al desempeño del equipo? ¿Cómo actuar ante ellos?

MÓDULO 3: EL ARTE DEL COACHING, GENERANDO RETROALIMENTACIÓN DE ALTO IMPACTO
Fechas: Del 04 al 13 de octubre de 2021 de 2021

Sesiones: lunes y miércoles

Horario: 19:00 a 21:00 hrs.

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, en el contexto de una comunicación interpersonal más efectiva; adquirir conocimientos, herramientas de aplicación y estimular habilidades de **interacción, escucha, asertividad y retroalimentación** para propiciar mensajes claros y argumentados, buscando 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, la que inter-conecta con otros líderes, entre otras.

A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO

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

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:
 - o 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?


GESTIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

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

MÓDULO 4: NEGOCIACIÓN INTELIGENTE Y MANEJO DE CONFLICTOS, BASADO EN EL MÉTODO DE LA UNIVERSIDAD DE HARVARD

Fechas: Del 25 de octubre al 03 de noviembre de 2021

Sesiones: lunes y miércoles

Horario: 19:00 a 21:00 hrs.

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.

A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO

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

CONTENIDO

- NEGOCIACIÓN INTELIGENTE



TALENTUM

CENACE
Unidad de Educación Continua
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

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

- “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.
 - ¿Cómo medimos el éxito en nuestras negociaciones?
 - Dinámica para clarificar cómo 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 5: CREATIVIDAD PARA LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN DESIGN & INNOVATION THINKING

Fechas: Del 15 al 24 de noviembre de 2021



PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

GESTIÓN EMPRESARIAL

Sesiones: lunes y miércoles

Horario: 19:00 a 21:00 hrs.

OBJETIVOS DEL MÓDULO

Potenciar la habilidad del líder para la **toma de decisiones “ágiles”** con DESIGN & INNOVATION THINKING; permitiéndole realizar análisis más rápidos y rigurosos de las situaciones, explorar todas las características que las rodean discriminando qué es lo importante y qué lo esencial para, finalmente, determinar el éxito de un proyecto y la certeza de una estrategia apropiada.

Decidir es actuar y, es por ello, que todo equipo humano necesita un líder que tenga la capacidad de generar consenso para ejecutar tácticas acertadas basadas en un análisis “ágil” y efectivo.

A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO

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

CONTENIDO

- La Toma de Decisiones ¿Qué involucra?
- Test: ¿Cómo afrontamos las decisiones que tomamos?
- Sistemas que accionan la toma de decisiones ¿Cómo actuar con cada uno de ellos?
 - Sistema Reflejo.
 - Sistema Deliberativo o Planificación deliberada.
- Análisis de la postura corporal al tomar decisiones y su impacto en el entorno.
- Sesgos al tomar decisiones:
 - Anclaje al Pasado.
 - Apego al Status Quo.
 - Ignorar los costos hundidos.
 - Buscar solo información positiva.
- El proceso de toma de decisiones paso a paso.
- Reconocer y analizar el entorno del problema ¿Qué variables son importantes considerar? ¿Qué debemos evitar? ¿Cómo encarar este proceso de una manera creativa y obtener resultados innovadores?
- Técnicas de creatividad para la toma de decisiones. Aplicación práctica.
- Seleccionar la mejor alternativa y poner en “acción” la decisión tomada.
- Consenso: La clave para tomar decisiones en equipo y generar compromiso.
- Técnicas para generar consenso.



PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

GESTIÓN EMPRESARIAL

- Aceptar la responsabilidad sobre una decisión ¿Debemos hacerlo siempre como líderes? ¿Qué emociones positivas/negativas genera esto en el equipo?
- ¿Cómo evaluar los resultados de una decisión? ¿Cómo hacerlo cuando se trata de una decisión conjunta?
- El tiempo, uno de los factores más importantes del proceso de toma de decisiones ¿Cómo reducirlo?

MÓDULO 6: EMPOWERMENT, DESARROLLANDO EQUIPOS “ÁGILES”

Fechas: Del 06 al 15 de diciembre 2021

Sesiones: lunes y miércoles

Horario: 19:00 a 21:00 hrs.

OBJETIVOS DEL MÓDULO

EMPOWERMENT, 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.

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.

A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO

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

CONTENIDO

- **EMPOWERMENT:** Más allá de la simple delegación
 - Entendiendo la esencia del EMPOWERMENT.
 - Diferencias entre Delegación y EMPOWERMENT.
 - Test: Califíquese como “DELEGADOR”.
 - Análisis en base a una experiencia real sobre “que funciona” y “que no” para desarrollar EMPOWERMENT con el fin de potenciar el compromiso y la auto-motivación del EQUIPO DE TRABAJO hacia un propósito común.
- **Construyendo una CULTURA DE EMPOWERMENT**
 - 6 actitudes que impiden generar una CULTURA DE EMPOWERMENT 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 EMPOWERMENT.



TALENTUM

CENACE
Unidad de Educación Continua
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

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

- La fórmula del EMPOWERMENT: 3 posibles resultados.
- Dinámica para entender la relación RESPONSABILIDAD-PODER.
- La confianza es la base del EMPOWERMENT. El rol del líder, gestionar un equipo EMOCIONALMENTE INTELIGENTE. ¿Cómo hacerlo?
- Consejos prácticos para construir un entorno de CONFIANZA basados en INTELIGENCIA EMOCIONAL.
- Construyendo una CULTURA DE EMPOWERMENT
 - ¿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 de EMPOWERMENT? La fórmula está en 5 pasos. ¿Qué hacer paso a paso?
 - Ejemplo práctico de aplicación inmediata.
 - Comprendiendo y controlando la “Delegación invertida”. ¿Cómo evitarla?
 - El EMPOWERMENT 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 EMPOWERMENT.
 - ¿Cómo estimular la creatividad para la agilidad, autogestión, compromiso y motivación de los equipos de trabajo?

MÓDULO DE CIERRE: LIDERANDO UNA NUEVA TRANSFORMACIÓN

Fecha: 17 de diciembre de 2021

Sesiones: viernes

Horario: 19:00 a 21:00 hrs.

FACILITADORES

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. 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. Practitioner en PNL** (Programación Neuro-lingüística) certificado por la Universidad de California - EEUU. Certificado en la **metodología**


GESTIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE:
DESARROLLO DE
HABILIDADES DE
LIDERAZGO

BELBIN® TEAM ROLES – Inglaterra. Certificado en **Gestión de Cultura Organizacional y Engagement** - OCC SOLUTIONS, Colombia. **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; COACH en liderazgo, experiencia del cliente e innovación. Actualmente se encuentra vinculado a distintos programas de transformación cultural en empresas como TIGO, AZZORTI, BANCO BISA, RAINBOW BOLIVIA, ALICORP, DISMATEC, MADISA, KIMBERLY-CLARK y BCP. Ha estado involucrado en procesos de transformación en distintas organizaciones, como: IMCRUZ, 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: Escuela de Líderes®, Programa de transformación cultural enfocado en la EXPERIENCIA DEL CLIENTE®, Programa de gestión de la Transformación Organizacional®; el primero ha sido premiado como MEJOR PRÁCTICA DE GESTIÓN HUMANA EN BOLIVIA por la ASOBOGH (Asociación Boliviana de Gestión Humana). Conferencista y facilitador internacional con más de 10 años de experiencia en temas relacionados a transformación cultural, liderazgo, experiencia del cliente e innovación; habiendo capacitado hasta la fecha a más de 14.500 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, RANSA BOLIVIA (GRUPO ROMERO), BANCO GANADERO, NIBOL, SAMSUNG, LA BOLIVIANA CIACRUZ, HP MEDICAL, BANCO FASSIL, MAINTER, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, MADISA, PETREX, BANCO ECONÓMICO, AZZORTI, CRECER IFD, FINI LAGER, HP MEDICAL, RAINBOW BOLIVIA, CITSA, ALIANZA AIDISA, SEGUROS, INDUSTRIAS FERROTOD, TECNOPOR, FAMOSA, DHL, BANCO FIE, BELCORP, REMAX LATAM, GRUPO GEO, FORTALEZA SEGUROS, 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, enfocara en la transformación cultural.

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

**GESTIÓN EMPRESARIAL**

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

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 FERROTOD, TIGO, RANSA BOLIVIA, P&A PARTNERS, HOTEL CORTEZ, HP MEDICAL, BANCO LOS ANDES, TOYOSA, IMCRUZ, ENTEL, EMBOL (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.