



OBJETIVOS

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.

PÚBLICO OBJETIVO

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

DURACIÓN

9 horas reloj.

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el programa 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%.

CONTENIDO MÍNIMO

- ✓ Habilidades y competencias del líder.
- ✓ Enfoques de liderazgo: Transformacional y transaccional.
- ✓ Características principales de un liderazgo transformacional ¿Por qué es tan importante en el mundo de hoy?.
- ✓ Millennials, el 65% de la fuerza laboral actual.
- ✓ Las 5 prácticas del LIDERAZGO EJEMPLAR.
- ✓ Modelar el camino:
 - Poniendo en claro los valores (comportamientos esperados) y alineando las acciones del equipo con los valores compartidos.
 - Autodiagnóstico de competencias: La rueda del liderazgo
 - Liderando con el ejemplo

Inspirar a un entorno de 360° hacia metas comunes

- ✓ Potenciando la visión de futuro e integrando a los demás, apelando a las apariciones compartidas.
- ✓ Entendiendo el poder de trabajar con metas “realmente compartidas”.
- ✓ Equipos de alto rendimiento, ¿cómo se consolidan?.
- ✓ Determinando patrones de comportamiento con los miembros del equipo y como cada estilo de liderazgo influye con ellos.
- ✓ ¿Cómo potenciar la interrelación del equipo entendiendo sus estructuras de personalidad?.

Desafiar el proceso

- ✓ Iniciativa e innovación, la esencia de un gran líder.
- ✓ Experimentar 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 relaciones.
- ✓ Fortalecer a los colaboradores aumentando su capacidad para tomar decisiones y desarrollando sus capacidades a través del EMPODERAMIENTO.
- ✓ ¿Cómo evoluciona una cultura hacia el EMPODERAMIENTO.
- ✓ Barreras que impiden construir una cultura del EMPODERAMIENTO.
- ✓ Los “rituales” como principal componente para potenciar la cultura.
- ✓ Fundamento científico de la importancia de los rituales dentro de una organización
- ✓ ¿Cómo activar los rituales de empoderamiento?

- ✓ **Alentar al corazón ¿Cómo motivar al equipo a que se comprometa con los resultados deseados?**

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 FERROTOD, 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 FERROTOD, 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.