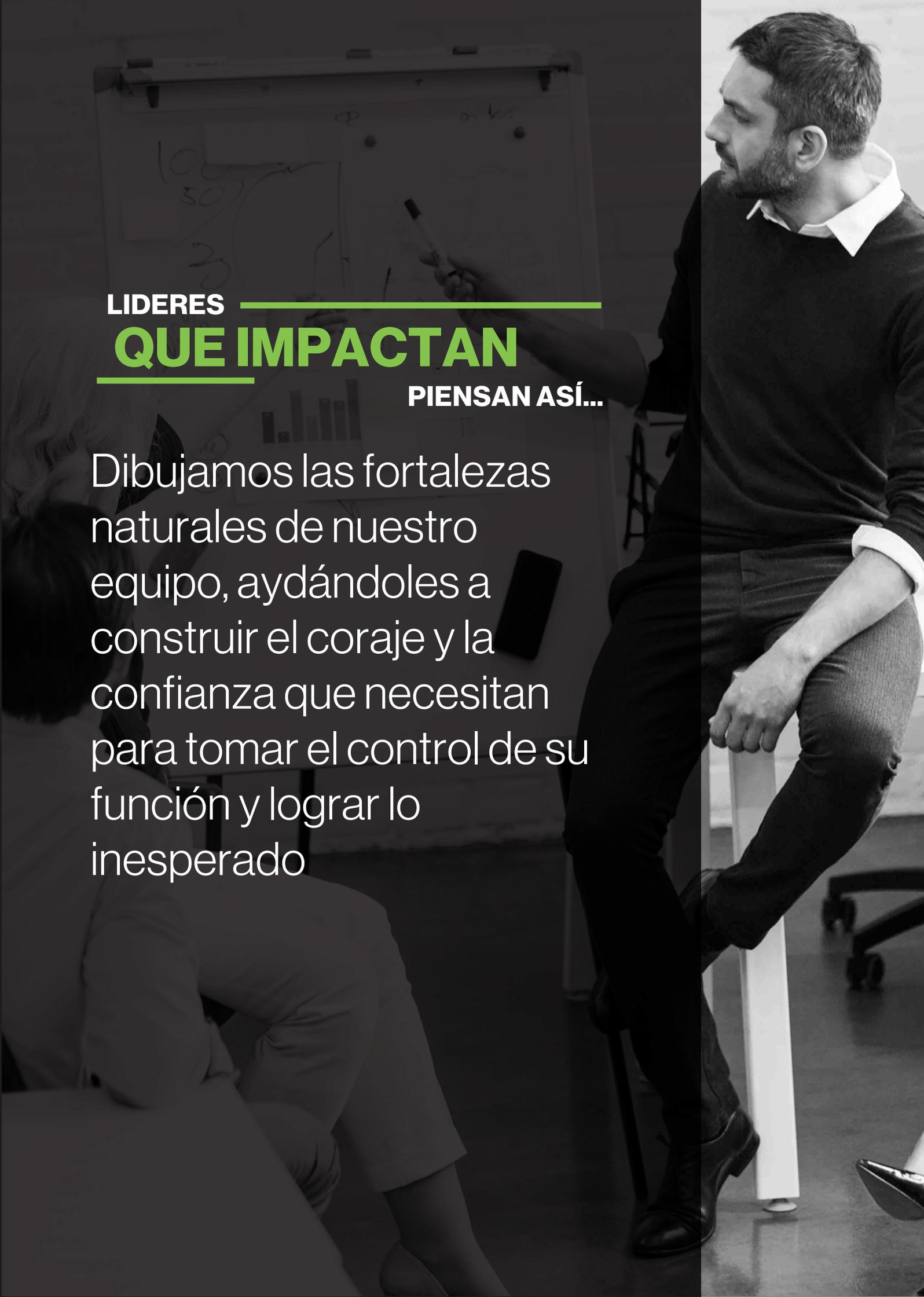




DESARROLLA TU POTENCIAL DE LIDERAZGO

| Deja de Hacer, Comienza a Liderar

Dale Carnegie™



LIDERES

QUE IMPACTAN

PIENSAN ASÍ...

Dibujamos las fortalezas naturales de nuestro equipo, aydándoles a construir el coraje y la confianza que necesitan para tomar el control de su función y lograr lo inesperado

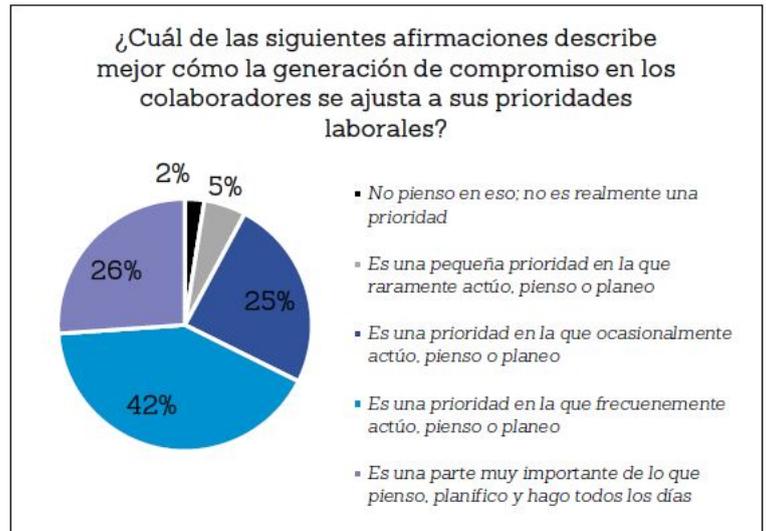
ÍNDICE

.....	
INTRODUCCIÓN	4
.....	
COMPETENCIAS Y BENEFICIOS	6
.....	
OBJETIVOS DEL PROGRAMA	7
.....	
CONTENIDO	9
.....	
ANÁLISIS DE INVERSIÓN	13
.....	
CONSIDERACIONES	14
.....	



COMPROMISO DE LOS COLABORADORES

La investigación continúa examinando las complejidades y los desafíos del compromiso, y los resultados dejan a muchos líderes empresariales abrumados. Una organización típica es un mosaico diverso de generaciones, personalidades, antecedentes, creencias, estilos, preferencias y aspiraciones; la elaboración de estrategias integrales de compromiso que alcancen a todos a pesar de estas diferencias es una tarea importante que puede ser costosa, poco práctica y difícil de ejecutar. Para muchas organizaciones, existe una estrategia más inteligente.



- El 93% de los líderes encuestados está de acuerdo en que los colaboradores comprometidos producen mejores resultados que aquellos que no lo están.
- El 86% está de acuerdo en que su trabajo es más fácil cuando quienes les responden en forma directa están totalmente comprometidos.
- El 75% está de acuerdo en que su trabajo es menos estresante cuando quienes les responden en forma directa están totalmente comprometidos.

Para muchos, la calidad de la relación entre un colaborador individual y su líder inmediato puede ser el principal impulsor del compromiso.

El valor del supervisor inmediato

Imagina al mejor jefe que has tenido. ¿Cómo te hizo sentir acerca de tu trabajo? ¿Qué hizo que te hiciera sentirte valorado, competente y apreciado? ¿Cuánto aprendiste y creciste profesionalmente mientras trabajabas para este líder? Por supuesto, no es una revelación que los líderes desempeñan un papel crucial en motivar y alentar a sus equipos. Pero el supervisor inmediato de un colaborador, independientemente de su nivel, suele ser el recurso más importante (y a menudo no bien utilizado) para impulsar el compromiso.

Cada organización y cultura es única, pero nuestra experiencia en Dale Carnegie sugiere tres capacidades centrales de liderazgo que contribuyen a construir el compromiso.

- 1.- Ser un líder centrado en las relaciones
- 2.- Llevar a cabo conversaciones de compromiso periódicas
- 3.- Personalizar el reconocimiento

Desarrollando tu potencial de liderazgo apoyará a sus mandos medios o nuevos líderes a llevar a sus equipos del lado del compromiso

Modelo de Liderazgo Dale Carnegie

Algunas características de líderes eficaces son adoptar, modelar y aplicar los comportamientos que conducen a los resultados del negocio

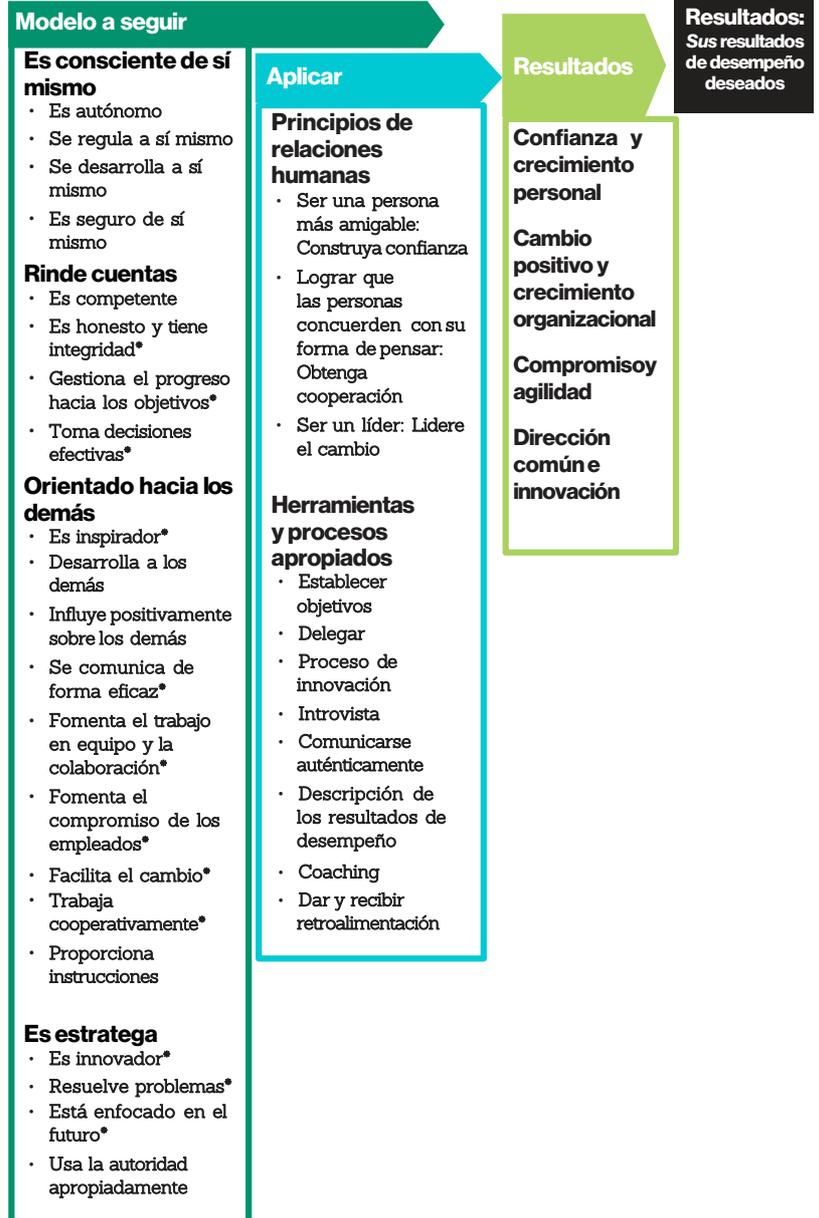
Procesos, procedimientos, tecnología, información, son muy importantes y representan el 50% de lo que una empresa requiere para tener éxito, el otro 50% esta del lado humano, de los líderes que son quienes hacen que las cosas sucedan

Dale Carnegie basa su sabiduría en la experiencia de 110 años trabajando en el mundo de los negocios desarrollando líderes y realizando estudios que validan el enfoque y tendencias,

Este programa esta diseñado para construir líderes brindándoles las competencias, herramientas, actitudes y habilidades necesarias para tener éxito al tomar el control de su rol sin perder de vista el desarrollo de otros

Los objetivos del programa están respaldados y reforzados por los Principios de Relaciones Humanas de Dale Carengie, una base que se refuerza durante la experiencia en el aula.

Los Principios de Relaciones Humanas proporcionan un marco de apoyo en tres áreas importantes de desarrollo de liderazgo para conectar, lograr la colaboración y la influencia.



COMPETENCIAS Y BENEFICIOS EN ESTE PROGRAMA

En este programa se fortalecen las siguientes competencias para ayudar a sus líderes a lograr los beneficios descritos:

COMPETENCIAS	VENTAJAS
<ul style="list-style-type: none">• Honestidad e integridad• Inspirador• Competente• Desarrollo personal• Desarrolla a otros• Auto consciente• Influye positivamente en los demás• Utiliza la autoridad apropiadamente• Comunica eficazmente• Confiado• Auto dirigida• Centrado en Otros• Autorregulación	<ul style="list-style-type: none">• Más competencia y confianza• Mayores niveles de participación entre sus pares e informes directos• Mejor capacidad de influir• Habilidades para la vida que van más allá del rol organizacional (por ejemplo, construir y mantener relaciones)• Transformar su estilo de liderazgo y sus habilidades para estar más centrados en las personas y lograr mejores resultados• Un equipo que es mayor que la suma de sus partes• Cambio personal, reflexión sobre lo que se necesita para el autodesarrollo adicional• Mayor capacidad para conectarse, cooperar y colaborar• Cambio de actitud (perspectiva emocional)• Resultados medibles que puede ver• Más rendición de cuentas• Mejor capacidad de manejar el estrés• ROI del programa

OBJETIVOS GENERALES DEL PROGRAMA:

Al finalizar la Capacitación de Desarrolla tu Potencial de Liderazgo:
Deja de hacer, Comienza a liderar™, los participantes podrán:



1. Aumentar la autoconfianza para liderar
2. Transmitir honestidad, integridad y responsabilidad
3. Utilizar la autoridad e influencia apropiadamente
4. Modelar una comunicación interpersonal efectiva, que impulse el trabajo colaborativo y la auto responsabilidad

Contenido del programa

Sesión	Módulo	Título	Evaluación de competencia de liderazgo
Sesión 1		Sesión de introducción	Plan de impacto de liderazgo
Sesión 2	Módulo 1	Características de la eficacia del liderazgo <ul style="list-style-type: none">• Analizar el Modelo de éxito del liderazgo de Dale Carnegie• Describir el modelo de desarrollo de la competencia de liderazgo• Identificar una competencia de liderazgo para el desarrollo	¿Qué significa ser un líder?
	Módulo 2	Liderar con integridad <ul style="list-style-type: none">• Describir el impacto de la honestidad y la integridad en los demás• Identificar los valores que contribuyen a sus creencias sobre un liderazgo eficaz• Crear una declaración de propósito de liderazgo personal	
Sesión 3	Módulo 3	Guiar a otros para lograr resultados <ul style="list-style-type: none">• Distinguir entre gestionar el trabajo y liderar a las personas• Utilizar técnicas para construir relaciones de confianza• Asignar una tarea de manera efectiva	
Sesión 4	Módulo 4	Mejorar su competencia de liderazgo <ul style="list-style-type: none">• Continuar desarrollando el plan de impacto de liderazgo centrado en las competencias de apoyo y deficiencia	Fomentar las relaciones de colaboración
	Módulo 5	Involucrar a los seguidores <ul style="list-style-type: none">• Examinar la relación entre liderazgo efectivo y los seguidores• Identificar las características de los seguidores efectivos• Determinar cómo utilizar la autoridad apropiadamente	
Sesión 5	Módulo 6	Comunicarse con autenticidad <ul style="list-style-type: none">• Identificar tipos de comunicación• Comunicarse con autenticidad• Dar y recibir comentarios efectivos	Transmisión de presencia de liderazgo
Sesión 6		Sesión de sostenimiento <ul style="list-style-type: none">• Sesión de coaching individual o grupal según el tamaño del grupo• Revisión de acuerdos, obstáculos y avances de proyecto ROI	
Sesión 7	Módulo 7	Orientar hacia el desempeño <ul style="list-style-type: none">• Aplicar técnicas aprendidas para mejorar una relación específica• Describir la importancia de las expectativas de desempeño claras• Identificar las barreras potenciales para un máximo desempeño• Aumentar el enfoque en los demás	
Sesión 8	Módulo 8	Aumentar la autoconciencia <ul style="list-style-type: none">• Describir la relación entre perspectiva y autoconciencia• Identificar el impacto en la efectividad del liderazgo de ser más consciente de sí mismo• Profundizar la autoconciencia	Informe del mayor beneficio
Sesión 9	Módulo 9	Inspirar confianza en su liderazgo <ul style="list-style-type: none">• Identificar los disparadores personales y desarrollar estrategias para la autorregulación• Gestionar situaciones difíciles y conflictos con confianza, diplomacia y tacto• Profundizar la autorregulación	
Sesión 10	Módulo 10	Desarrollarse a sí mismo y a los demás <ul style="list-style-type: none">• Identificar la importancia de desarrollar fortalezas en los demás• Revisar y pulir el plan de impacto de liderazgo• Proceso de coaching: Mejorando el desempeño.	

CONTENIDO

DESARROLLA TU POTENCIAL DE LIDERAZGO

SECCIÓN	MÓDULO	OBJETIVOS	MEJORA / RESUELVE
Kick Off - Sesión de introducción		En esta sesión los participantes se familiarizarán con la metodología, realizarán una autoevaluación de las competencias y basado en sus resultados elaborarán su plan de impacto de liderazgo	
¿QUÉ SIGNIFICA SER UN LÍDER?	Módulo 1: Características de la Eficacia del Liderazgo	<ul style="list-style-type: none"> • Volver a comprometerse con expectativas mutuamente definidas • Identificar características que contribuyen a la eficacia del liderazgo • Analice el modelo de liderazgo Dale Carnegie para identificar las competencias vitales para el éxito del liderazgo • Describir el modelo único de desarrollo de competencias de liderazgo • Identificar las fortalezas actuales de liderazgo • Seleccionar una competencia de liderazgo para el desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> • Ruta de cambio de rendimiento • Mapa visual de liderazgo • Miembro del equipo contra Líder Mindset • Dale Carnegie Modelo de Liderazgo Success • Identificar su competencia de fuerza
	Módulo 2: Liderar con Integridad	<ul style="list-style-type: none"> • Describa el impacto de la honestidad y la integridad en los demás • Evaluar métodos para servir como un líder confiable • Identificar las experiencias que han dado forma a sus valores y contribuido a sus creencias sobre el liderazgo efectivo • Crear una declaración de propósito de liderazgo personal • Comunique su propósito de liderazgo de una manera convincente 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia en el punto de mira: Honestidad e integridad • Declaración de Propósito de Liderazgo Personal • Valores personales
	Módulo 3: Liderar a Otros a Lograr Resultados	<ul style="list-style-type: none"> • Distinguir entre gestionar el trabajo y liderar a las personas • Determinar las acciones necesarias para la transición de contribuyente individual a líder • Usar técnicas para construir relaciones de confianza • Describir métodos para administrar las tareas de forma eficaz • Asignar una tarea de manera eficaz 	<ul style="list-style-type: none"> • Management • The Innerview • Asignación de tareas
	Módulo 4: Mejorar su Competencia de Liderazgo	<ul style="list-style-type: none"> • Utilice los resultados de la evaluación para crear un Plan de Impacto de Liderazgo 	<ul style="list-style-type: none"> • Fórmula de narración de liderazgo

CONTENIDO

DESARROLLA TU POTENCIAL DE LIDERAZGO

SECCIÓN	MÓDULO	OBJETIVOS	MEJORA/RESUELVE
FOMENTAR LAS RELACIONES DE COLABORACIÓN	Módulo 5: Atraer Seguidores	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar las lecciones aprendidas en el programa hasta la fecha • Examinar la relación entre el liderazgo efectivo y los seguidores • Identificar las características de los seguidores efectivos • Evaluar los tipos de autoridad y sus resultados • Utilizar técnicas para influir positivamente y entrenar a otros 	<ul style="list-style-type: none"> • Seguidores y Liderazgo • Tipos de seguidores • Fomentar seguidores efectivos • Tipos de poder • Estilos de influencia
	Módulo 6: Comunicarse con Autenticidad	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar las barreras típicas de la comunicación auténtica • Comunicarse auténticamente • Dar y recibir comentarios efectivos 	<ul style="list-style-type: none"> • Tipos de comunicación • Pautas de comentarios • Cojines
Sostenimiento		Esta es una sesión de coaching individual que apoyará a los participantes a monitorear sus avances y obstáculos en su plan de impacto de liderazgo	
FOMENTAR LAS RELACIONES DE COLABORACIÓN	Módulo 7: Rendimiento de Guía	<ul style="list-style-type: none"> • Aplica las competencias y técnicas de liderazgo, incluidos los Principios de Relaciones Humanas, que has aprendido a mejorar una relación específica • Describe la importancia de las expectativas claras de rendimiento • Identificar posibles barreras para alcanzar el máximo rendimiento • Aumentar el enfoque en otras 	<ul style="list-style-type: none"> • Proceso de análisis • Mejorar una relación • Límites de Control y Oportunidades de Coaching • Colaborar para abordar desviaciones sutiles • Apoyar el rendimiento máximo • Evaluación del rendimiento.

CONTENIDO

DESARROLLA TU POTENCIAL DE LIDERAZGO

SECCIÓN	MÓDULO	OBJETIVOS	MEJORA / RESUELVE
PROYECTAR UN LIDERAZGO SÓLIDO	Módulo 8: Aumentar la Autoconciencia	<ul style="list-style-type: none"> • Describa la relación entre la perspectiva y la autoconciencia • Identificar el impacto en la eficacia del liderazgo de ser más consciente de sí mismo • Profundizar la autoconciencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Obtener perspectiva • Ventana Johari • Talón de Aquiles del Liderazgo • Feed-forward
	Módulo 9: Inspirar Confianza en su Liderazgo	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar los desencadenantes personales y desarrollar estrategias de autorregulación • Describa nuestras tendencias naturales bajo presión • Manejar situaciones difíciles y conflictos con confianza, diplomacia y tacto • Profundizar la autorregulación 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar desencadenadores • Niveles de escucha • Pautas de escucha y generadores de respuesta
	Módulo 10: Desarrollarse a sí mismo y a los demás	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar la importancia de desarrollar fortalezas en otros • Utilizar técnicas para desarrollar a otros • Evalúe cómo liderar desde su mayor fortaleza • Revise y ajuste su Plan de Impacto de Liderazgo 	<ul style="list-style-type: none"> • Zonas de actuación • El efecto curva S • Gestión de zonas • Proceso de coaching: Mejorando el desempeño

ANÁLISIS DE INVERSIÓN

¿QUÉ INCLUYE?:

EL PROGRAMA SÓLO ES EL PRINCIPIO

A continuación encontrarás una descripción, desarrollo, lo que se incluye y análisis de esta solución.

En las siguientes hojas también descubrirás los aspectos de nuestra metodología que harán esta experiencia única



INSTRUCTORES

Será impartido por 1 Trainer certificado por DC & Associates Y 1 PRODUCER



MATERIALES Y RECONOCIMIENTOS

Manual del participante, libro de oro, materiales ELECTRONICOS correspondientes para trabajar durante todas las sesiones



MATERIAL OPCIONAL

Se sugiere el libro "Como hacer amigos e influir en las personas co. o apoyo, en el caso de que opten por agregarlo pueden contar con un plan de lectura y evaluación de conocimiento, tiene un costo adicional.

DESARROLLO E INVERSIÓN:

NOMBRE DEL PROGRAMA	DESARROLLO DEL PROGRAMA Y HORARIO	FORMATO DEL PROGRAMA	COSTO DE PROGRAMA
DESARROLLANDO TU POTENCIAL DE LIDERAZGO	1 Sesión de arranque 2 hrs. (5:00 a 7:00) online 8 sesiones de programa 3 hrs. c/u (5:00 a 8:00) (Una sesión semanal) 1 Sesión de trabajo 3 hrs. (5:00 a 8:00)	Presencial	\$19,500 + IVA

CONSIDERACIONES:

- Recibirá una bienvenida con los detalles para su comodidad con la información de acceso, cronograma, horario de las sesiones y acceso a la plataforma evolve.
- Contaremos con una evaluación online que mide el desempeño de los Trainers, diseño del programa, material utilizado e impacto y relevancia en su vida profesional.
- Las sesiones de arranque y sostenimiento serán en formato Live Online.
- Cada seminario será impartido por un trainer y un Producer certificado por Dale Carnegie.
- La sede o la plataforma según el caso es proporcionada por Dale Carnegie.
- Para obtener su diploma es necesario cumplir con el 100% de las sesiones del programa (arranque y sostenimiento no son consideradas sesiones del programa, estas son sesiones de apoyo)
- En caso de no poder asistir a una sesión o requerir cancelar su participación, estas se pueden reponer en el siguiente grupo de acuerdo al calendario anual.
- Los programas en grupo abierto incluyen el uso de la plataforma evolve, esta es una plataforma diseñada para su apoyo durante las sesiones en donde puede trabajar su manual, asignaciones y mensajes del trainer.
- En grupo abierto los programas deberán ser pagados antes de iniciar, seleccionando su opción preferida ya sea por transferencia, tarjeta o depósito.

LOS DETALLES

Metodología y Credenciales

EL PROGRAMA SÓLO ES EL PRINCIPIO

LOGROS

... Y todavía ¿Por qué Dale Carnegie?

DALE CARNEGIE EN LOGROS



110 años de experiencia



Training en 25 idiomas



200+ oficinas globales



ISO certificación desde 1998



9 Millones+ graduados



Hemos trabajado con...

- TechOps
- Rehrig Pacific Company
- Koppert
- Nexteer Automotive
- Singenta
- Dana Automotive
- Condominios Marina
- Eurotransitura
- Michelin
- Robert Bosh
- Wal-Mart
- Magna Exterior
- Berry
- Donaldson
- Mercedes Benz
- Autoliv
- Toyotesu
- Lenmex
- MPI
- NAPA
- AK Plastics
- Flex & Gate
- Ferrero
- Berrendo
- Microsoft
- Pepsico
- Mattel
- John Deere
- Brose
- Continental
- ITW



CREDIBILIDAD Y VALOR

NUESTROS CERTIFICADOS



- Quality Management Systems – ISO 9001/2008 Certified
- All United States locations accredited by the Accrediting Council for Continuing Education and Training (ACCET)
- Courses recommended for college transfer credit by the American Council on Education (ACE)
- Project Management Institute (PMI)
- SHRM – Human Resource Certificate Institute
- National Association State Boards of Accountancy (NASBA)
- Council for Higher Education Accreditation (CHEA)
- The University of Central Missouri
- The University of Phoenix

LA TRANSFORMACIÓN

COMIENZA AQUÍ _____

_____ **EL CAMBIO COMIENZA CONTIGO**

