LEADERSHIP TRAINING FOR MANAGERS

Transforma tu perspectiva/Transforma tus relaciones/Transforma tus resultados

Dale Carnegie

LIDERES

QUE IMPACTAN

PIENSAN ASÍ...

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

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN 5

OBJETIVOS DEL PROGRAMA 6

ANÁLISIS DE INVERSIÓN 9

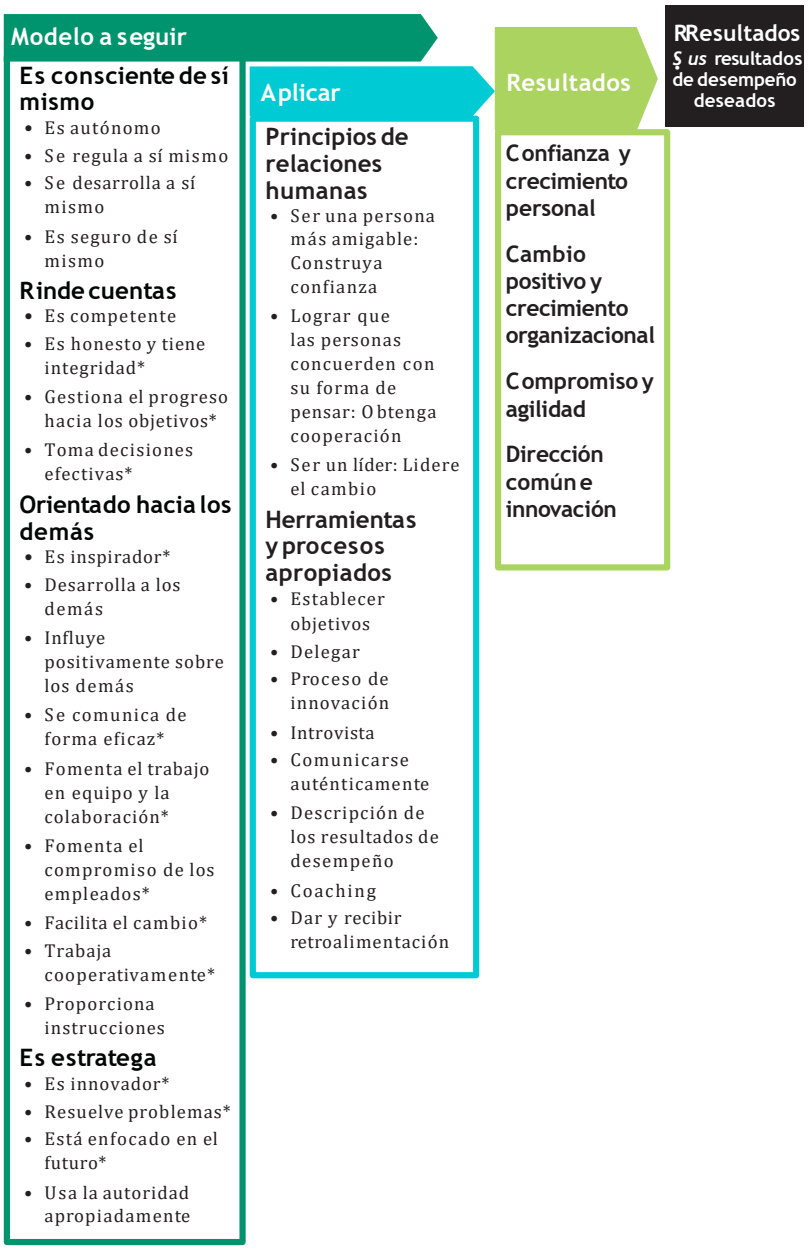
Modelo de Liderazgo Dale Carnegie

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

Procesos, procedimientos, tecnología, información, son muy importantes, pero solo son el 50% de lo que una empresa requiere para tener éxito, el otro 50% esta del lado humano, de los lideres 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 lideres y realizando estudios que validan el enfoque y tendencias,

Leadership Training for Managers es un programa diseñado para construir gerentes brindandoles las competencias, herramientas, actitudes y habilidades necesarias para tener éxito al tomar el control de su roll y llevar a las organizaciones a obtener resultados positivos



COMPETENCIAS QUE DESARROLLAREMOS EN ESTE PROGRAMA Y SUS BENEFICIOS

Competencias comunes entre el liderazgo y la gestión

- ❖ Auto consciente
- ❖ Accountability
- ❖ Enfoque en otros
- ❖ Estratégico
- ❖ Comunicación
- ❖ Rendición de cuentas
- ❖ Habilidades en procesos

- Resuelve problemas
- Gestiona el progreso hacia los objetivos
- Facilita el cambio
- Trabaja de forma cooperativa
- Toma decisiones efectivas
- Comunica de manera efectiva
- Fomenta el compromiso de los empleados
- Inspirador
- Fomenta el trabajo en equipo y la colaboración
- Confiado
- Innovador
- Honestidad e integridad

- Mayor eficiencia y desarrollo de los miembros del equipo a través de la delegación
- Nuevos enfoques de la innovación
- Mejora de la capacidad de guiar a los equipos a través de los cambios de la industria y la organización
- Mejor coaching usando un marco probado
- Mayores niveles de participación entre los informes directos
- Desarrollo o mejora de una cultura de primera persona
- Mejores habilidades para resolver problemas
- Más competencia y confianza
- Habilidades para la vida que van más allá del rol organizativo (por ejemplo, construir y mantener relaciones)
- Transformar el estilo de liderazgo y las habilidades para estar más centrados en las personas para lograr mejores resultados
- Construir un equipo que es mayor que la suma de sus partes
- Resultados medibles que puede ver
- Más rendición de cuentas
- Mejor capaz de manejarel estrés
- ROI del programa

OBJETIVOS DEL PROGRAMA:

1. Descubrir cómo las experiencias, creencias y valores determinan nuestro estilo de liderazgo y descubrir el impacto de ese estilo en el ambiente y cultura de la organización.
2. Desarrollar el potencial humano y construir relaciones de confianza y respeto mutuo.
3. Crear y mantener procesos y procedimientos que impulsen la innovación, planificación y definición de metas de desempeño, utilización efectiva del tiempo, delegación, análisis de problemas y toma de decisiones.
4. Desarrollar liderazgo al demostrar habilidades efectivas para preguntar y escuchar en situaciones uno a uno, en pequeños grupos y dirigiendo reuniones de solución de problemas.
5. Balancear los resultados deseados de la visión y planes con evaluaciones precisas del desempeño actual y hacer que los demás rindan cuentas y asuman la responsabilidad por los resultados predeterminados.

CRONOGRAMA DEL PROGRAMA

Características de un liderazgo eficaz

Aqui podrás visualizar el desarrollo general del programa, las sesiones son semanales en formato live Online en grupo abierto en el horario de 5:00 a 8:00 pm todos los lunes de manera que puedas practicar durante la semana

Sesión de arranque — 1

- Contexto/ plan de resultados individual /Selección de proyecto ROI

Módulo 1 — 2

- 1A: Aplique el proceso de innovación
- 1B: Demuestre el proceso de planificación /Planificación estratégica

Sesión de trabajo — 3

- Planificación, check point del proyecto, coaching de tu caso

Módulo 2 — 4

- 2A: Desarrolle el liderazgo personal
- 2B: Obtenga resultados organizacionales

Módulo 3: — 5

- 3A: Definir el proceso de rendimiento
- 3B: Sistemas de evaluación y el proceso de coaching

Sesión de trabajo — 6

- Planificación, check point del proyecto, coaching de tu caso

Módulo 4: — 7

- 4A: Análisis de problemas y toma de decisiones
- 4B: Reconozca el potencial humano

Módulo 5: — 8

- 5A: Implementar el proceso de delegación
- 5B: Manejo de errores

Módulo 6: — 9

- 6A: Comuníquese para liderar
- 6B: Dirigir reuniones más eficaces

Módulo 7: — 10

- 7A: Celebre el éxito
- 7B: Comprometerse con el proceso de mejora continua

Proyecto ROI

Este proyecto te apoyará a construir tu caso y como vehículo para implementar y monitorear tus resultados

Entrega de Proyecto ROI

Los resultados de tu proyecto ROI serán presentados durante tu graduación

CONTENIDO

LEADERSHIP TRAINING FOR MANAGERS

MÓDULO	OBJETIVOS	RESUELVE / MEJORA
Sesión de arranque	• Integrar a los participantes del grupo y al staff para la experiencia Dale Carnegie que estamos comenzando. • Conocer la metodología y contexto sobre las próximas sesiones • Auto evaluarte, entender tu caso y contexto y crear un plan de logro personal y avance • Definir tu proyecto ROI y la visión de tu resultado deseado	
Módulo 1A: Aplique el proceso de innovación	1. Ser proactivos en lugar de reactivos en la gestión del cambio. 2. Reconocer y fomentar la fluidez de ideas. 3. Facilitar el proceso de innovación para resolver problemas y lograr la mejora continua. 4. Crear un ambiente seguro para el intercambio y flujo de las ideas.	Los líderes aprovechan el poder del potencial humano. Aceptan que ellos solos no tienen todas las respuestas, el conocimiento del cliente y las nuevas ideas necesarias para hacer avanzar una organización. Identificamos y fomentamos la fluidez de ideas y facilitamos un Proceso de Innovación que pasa de las posibilidades a las soluciones.
Módulo 1B.. Demuestre el proceso de planificación / Planificación estratégica	1. Describir una visión en términos claros, específicos y precisos. 2. Identificar los pasos necesarios para transformar una visión en acción. 3. Implementar un plan con metas de comunicación claramente definidas 4. Impulsar el crecimiento de su organización mediante el desarrollo de un plan e intención estratégicos. 5. Aprovechar las competencias básicas de la organización identificadas durante el módulo. 6. Evaluar el estado actual mediante el análisis DAFO	Demostrar los conocimientos sobre el proceso de planificación. Desarrollando un plan para la innovación en su organización, serán capaces de describir los pasos necesarios para convertir una idea o innovación en un plan de acción y comunicarlo con claridad a los demás. Explora las diferencias entre planificación estratégica y táctica. Se especifican las competencias básicas que proporcionan la ventaja competitiva de su organización.
Sesión de trabajo	En esta sesión tendrás la oportunidad de profundizar en los temas, planificar la implementación, practicar, compartir experiencias, hacer un check point de tu proyecto y recibir el coaching que requieres para tu caso	
Módulo 2A: Desarrolle liderazgo personal	1. Entender el liderazgo, gestión e impulsores del éxito relacionados. 2. Describir experiencias y valores de liderazgo. 3. Conducir una “Intervista” para abrir las líneas de comunicación, conectar, entender los motivos y ganar confianza.	Analizar las diferencias entre liderazgo y gestión, cómo crear una visión compartida, la influencia de los valores en su organización y cómo comunicarnos eficazmente con nuestros equipos. Descubrir formas de conseguir que las personas salgan de la caja creada por las descripciones de los puestos de trabajo y un enfoque minimalista del mundo laboral, un enfoque que permite a las empresas crecer y prosperar.
Módulo 2B: Obtenga resultados organizacionales	1. Fijar metas para la utilización del tiempo. 2. Plasmar en una gráfica los resultados organizacionales y relaciones clave. 3. Crear una visión personal de liderazgo.	Trazar sus procesos y las personas que los apoyan. Identificar los puntos de contacto con otros departamentos, vendedores, proveedores y clientes. Repasamos las herramientas fundamentales para una gestión eficaz del tiempo. Identificamos las prioridades y las herramientas de utilización del tiempo.

CONTENIDO

LEADERSHIP TRAINING FOR MANAGERS

MÓDULO	OBJETIVOS	RESUELVE / MEJORA
Módulo 3A:A DDefinir el proceso de rendimiento	1. Crear una imagen de cómo es su trabajo cuando se está haciendo bien. 2. Describir y documentar las expectativas del desempeño.(KPI¨s) 3. Identificar las habilidades, conocimientos y facultades clave esenciales para el desempeño del puesto. 4. Convertir los objetivos del negocio en actividades diarias y resultados medibles.	Sin unos objetivos de rendimiento claramente definidos, no podemos determinar si es la persona o el proceso lo que debe cambiar. Después de este módulo, los participantes serán capaces de desarrollar expectativas de rendimiento claras y específicas que definan sus KPI´s, que apoyen la visión y los objetivos generales de su organización desde su roll
Módulo 3B: Sistemas de evaluación y el proceso de coaching	1. Conducir una revisión de desempeño “RAVE”. 2. Describir el ciclo de desarrollo y cómo se relaciona con la capacitación y el desarrollo de otros. 3. Aplicar los pasos del proceso de coaching para mejorar el desempeño en otros.	Las herramientas proporcionadas en esta sesión cierran la brecha entre el rendimiento esperado y los resultados reales. Los participantes entrenarán para mejorar el rendimiento siguiendo un proceso sistemático y utilizarán la reunión de evaluación para centrarse en el crecimiento futuro de los demás.
Sesión de trabajo	En esta sesión tendrás la oportunidad de profundizar en los temas, planificar la implementación, practicar, compartir experiencias, hacer un check point de tu proyecto y recibir el coaching que requieres para tu caso	
Módulo 4A: Análisis de problemas y toma de decisiones	1. Usar procesos definidos para solucionar problemas que implican un reto. 2. Aplicar diferentes técnicas de toma de decisiones para lograr decisiones más sanas. 3. Aplicar los principios para controlar el estrés y preocupación al tomar decisiones y resolver problemas.	En este módulo destacamos diferentes métodos para recopilar y analizar datos en un entorno de grupo. Identificamos tres métodos diferentes para tomar decisiones utilizando las aportaciones de los demás.
Módulo 4B:BA Reconozca el potencial humano	1. Examinar su ambiente de trabajo e identificar los niveles actuales de motivación. 2. Identificar los factores y herramientas de motivación para incrementarla entre sus empleados. 3. Aplicar los principios de relaciones humanas para crear relaciones efectivas y niveles de compromiso. 4. centuar lo positivo en términos específicos y medibles.	Tras completar esta sesión, los participantes podrán aplicar los Principios de Relaciones Humanas de Dale Carnegie que repercuten en el compromiso de los empleados, generar confianza con los demás e identificar oportunidades para reconocer y desarrollar el potencial humano en su organización.
Módulo 5A: Implementar el proceso de delegación	1. Delegar tareas y responsabilidades para desarrollar y capacitar a otros logrando la auto-responsabilidad. 2. Planear y preparar una junta de delegación. 3. Comunicar estándares claros de desempeño para el seguimiento y rendición de cuentas. 4. Comprender el ciclo del empoderamiento.	Tras completar esta sesión, los participantes podrán demostrar los pasos del proceso de delegación para formar y desarrollar a miembros valiosos del equipo, manteniendo al mismo tiempo la responsabilidad y el control.

CONTENIDO

LEADERSHIP TRAINING FOR MANAGERS

MÓDULO	OBJETIVOS	RESUELVE / MEJORA
Módulo 5B: +anejar errores	1. Manejar los errores de forma efectiva a través de un enfoque de relaciones humanas. 2. Referirse al problema o situación de manera profesional para conservar constantemente a las personas valiosas y empoderamiento del equipo. 3. Mantener el control al manejar el MERP (Margen de error razonable permitido).	Las personas no cambian; crecen. Aceptan de buen grado las nuevas ideas y el coaching si sienten que se tienen en cuenta sus ideas y opiniones. Después de completar esta sesión, sus líderes serán capaces de manejar los errores de una manera que ayude a la persona a mantener su dignidad al tiempo que ofrece ideas para la resolución de problemas y la mejora.
Módulo 6A: $omunquese para liderar	1. Crear oportunidades para que la retroalimentación cierre el ciclo de la comunicación. 2. Demostrar habilidades efectivas para preguntar y escuchar que fortalezcan las relaciones. 3. Considerar varias formas de comunicación y su impacto.	En esta sesión, los participantes practican las herramientas que cierran el círculo de la comunicación y se aseguran de que su mensaje ha sido recibido y comprendido. Hablamos de las funciones y responsabilidades de los líderes como comunicadores.
Módulo 6B Dirigir reuniones másáseficaces	1. Generar participación en las reuniones aplicando los Principios de relaciones humanas. 2. Descubrir formas de generar cooperación y resultados positivos en las reuniones. 3. Considerar las directrices para la efectividad de las reuniones antes, durante y después.	Tras completar esta sesión, los participantes podrán demostrar las pautas para dirigir una reunión eficaz con el fin de fomentar la cooperación y la confianza. Además, aprenderán y practicarán el uso de cojines para ser asertivos y a la vez suavizar el golpe cuando las opiniones difieren.
Módulo 7A: Celebre el éxito	1. Vender la idea de un cambio a su organización como el resultado de un proceso de innovación. 2. Demostrar la habilidad de cambiar las ideas a un plan de acción.	En esta sesión, celebramos nuestro propio éxito en la planificación de la innovación dentro de nuestra organización. Los líderes comunican una nueva idea o cambio considerando detenidamente todas las opciones y reconociendo a quienes han contribuido al proceso y a quienes garantizarán su éxito.
Módulo 7B: $ompрometerse con el proceso de mejora continua	1. Evaluar los resultados personales de esta capacitación. 2. Presentar evidencias de sus logros. 3. Fijar metas que se puedan medir para un desarrollo futuro de liderazgo.	En esta sesión, los participantes comparten los principales beneficios que han obtenido de este proceso de formación. El crecimiento y el desarrollo de habilidades nos inspiran a alcanzar mayores alturas. Reconocemos nuestro crecimiento y desarrollo personales, así como el crecimiento que vemos en los demás.

ANÁLISIS DE INVERSIÓN

...QUÉ INCLUYE?:

EL PROGRAMA SOLO ES EL PRINCIPIO

A continuación, encontrarán una descripción de desarrollo lo que se incluye y análisis de esta solución?

En las siguientes hojas también descubrirás los aspectos de nuestra metodologa que harán esta experiencia unica.

EL PROGRAMA:

En pasos y adicionales...

CONSULTORIA:

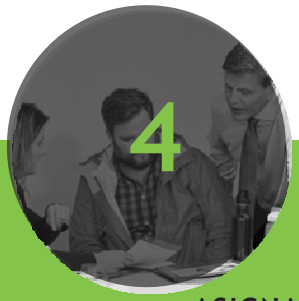
Antes de iniciar para entender sus necesidades, operación y situaciones en las que viven los participantes, identificaran los aspectos relevantes en su organización y direccionar para impactar positivamente en el negocio.

PRE-WORK:

Survey (para conocer las expectativas de cada participante y comenzar a involucrarlo y concientizar) dependiendo del caso también puede incluir un Webinar de introducción, una lectura o hasta un workshop. Opcional.

EXPERIENCIA PRESENCIAL y IVE ONLINE:

Entrega del entrenamiento logrando una experiencia positiva, práctica, participativa, permanente, que empuja a ampliar la zona de confort.



ASIGNACIONES:

Durante el entrenamiento se establecerán compromisos específicos para practicar en su área de trabajo y apoyar la implementación fijando el desarrollo de la habilidad y competencias, esto se comparte a través de un reporte con el grupo motivandolos al conocer los casos de éxito.

PROYECTO ROI:

La mejor forma de apoyar el sostenimiento, implementado y obtener un retorno de inversión es a través de la practica utilizando como vehículo un proyecto que puede ser cuantitativo, cualitativo o de acuerdo a sus necesidades.

WEBINAR DE. SEGUIMIENTO

En soluciones corporativas, los programas pueden llevar sesiones de seguimiento como sustaiment, estas se armaran de acuerdo a necesidades I

INSTRUCTORES

Será impartido por 1Trainer certificado por DC & Associates y un producer en el caso de formato live online

MATERIALES Y RECONOCIMIENTOS ELECTRONICOS

- Manual del participante
- Libro de oro
- Diploma certificado por Dale Carnegie
- Reconocimientos

MATERIAL OPCIONAL

libros de nuestro autor
-. Como hacer amigos e influir en las personas.
-Como ser un buen líder
-La maestria del liderazgo

opcionales, pregunta por los precios

COACHING INDIVIDUAL (1REiQPCN)

El $oaching durante las sesiones y apoyo a la implementación del (&I@ están incluidas
Adicionalm ente se puede contratar coaching individual si lo requiere pregunte por el costo.

ARTICULOS

Al participar en nuestro entrenamiento, los participantes son atendidos como seguimiento a través de un sistema lead nurturing en donde cada mes recibirá contenido de interés profesional que los mantenga actualizados con las tendencias profesionales en temas relacionados a este

NOMBRE DEL PROGRAMA	DESARROLLO DEL PROGRAMA Y HORARIO	FORMATO DEL PROGRAMA	COSTO DE PROGRAMA
LEADERSHIP TRAINING FOR MANAGERS	7 sesiones de programa 3 hrs c/u (5:00 a 8:00) 2 Sesión de trabajo 2 hrs (5:00 a 7:00) Sesiones semanales	Live Online	**$25,000 + 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 deposito.

LA TRANSFORMACIÓN

COMIENZA AQUÍ

EL CAMBIO COMIENZA CONTIGO