

MASSNEGOCIOS

BUSINESS SCHOOL



EAR

**DIRECCIÓN DE EQUIPOS
HACIA EL ALTO RENDIMIENTO**

DIRECCIÓN DE EQUIPOS HACIA EL ALTO RENDIMIENTO

«Un Equipo de Alto Rendimiento es aquel que ha alcanzado sus objetivos de manera excelente en términos de eficacia y de eficiencia y con alta satisfacción personal de sus miembros.»

¿Qué hace que personas inteligentes y muy profesionales no consigan trabajar en equipo con resultados satisfactorios? ¿Por qué hay equipos que rinden menos de lo que podría esperarse de ellos?

«Un Equipo de Alto Rendimiento es aquel que ha alcanzado sus objetivos de manera excelente en términos de eficacia y de eficiencia y con alta satisfacción personal de sus miembros.»

¿Es esta la definición de tu equipo? ¿Te gustaría que lo sea?

Un equipo que llega al Alto Rendimiento, tiene sentido de propósito común y desarrolla un clima de confianza y comunicación abierta y franca. Sus miembros comparten pasión por los desafíos y orgullo de logro, capacidad para crear continuamente las condiciones necesarias para mejorar su performance, respuesta rápida ante sus clientes (internos o externos) y para identificar y aprovechar las oportunidades y la autogestión para organizarse como una unidad altamente efectiva.

La sinergia positiva, esa que apunta a que las personas al reunirse sean más productivas juntas de lo que es la suma de sus aportes individuales, es un requerimiento hoy en las organizaciones. Conseguir que su equipo trabaje junto, en un entorno positivo, con una buena comunicación y mejorando continuamente es responsabilidad de todos sus miembros y un deber de su líder.

Este programa le enseñará todo lo que necesita saber para conseguir que los miembros de su equipo compartan la visión, aporten todo su potencial, permanezcan auto-motivados y trabajen juntos en un clima propicio para la productividad, la creatividad y la buena gestión.

Para ello hemos interrelacionado los modelos más actuales y construido una estructura propia que le servirá de apoyo y guía en el camino para conducir a su equipo hacia el alto rendimiento.

Además, de forma opcional, usted podrá contar con un completo informe individual para conocer su rol en su equipo y como director del mismo, aprendiendo a potenciarlo y así aportar todas sus fortalezas con el mejor impacto.



OBJETIVOS

Al concluir el programa usted sabrá:

- Reconocer las claves de éxito de los equipos de Alto Rendimiento
- Conocer a las personas que forman su equipo en términos de roles de equipo, comprendiendo cómo pueden aportar fortalezas a los demás y recibir de ellos su mejor aporte
- Observar a su equipo y utilizar herramientas para diagnosticar en qué etapa de evolución se encuentra y cuáles son las dinámicas que prevalecen
- Hacer un programa de desarrollo para su equipo con hitos claros, determinando los valores comunes y el contrato de equipo que los une
- Realizar acuerdos de visión y fijar objetivos comunes, conduciendo procesos para que todos se organicen de la mejor forma, conociendo qué se espera de ellos y cómo realizar el aporte que favorece el logro de los objetivos
- Descubrir cómo es usted mismo como líder y cómo puede desarrollarse para favorecer y facilitar el camino de su equipo hacia el alto rendimiento
- Gestionar las emociones presentes en distintas situaciones del equipo
- Utilizar herramientas eficaces para gestionar el equipo en situaciones habituales (reuniones, comunicación) y en aquellas que requieran su intervención, como en los conflictos.
- En cuanto a las organizaciones, este programa les permitirá contar con directivos preparados para crear y liderar Equipos de Alto Rendimiento, consiguiendo mayor eficacia y cohesión y manteniendo el foco en el cumplimiento de los objetivos.



COMPETENCIAS A DESARROLLAR

Al finalizar el curso los participantes estarán en condiciones de:

- Ser líderes proactivos y productivos de sus equipos
- Ejercer un liderazgo integral, a partir de su propio estilo, que abarque también los aspectos emocionales del equipo
- Comunicar de forma positiva
- Observar y escuchar a la luz de modelos eficaces de quipo

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Personas que ejercen labores directivas o de jefatura en sus organizaciones. Supervisores de equipos, jefes de área y todos aquellos que tengan personas a su cargo.

METODOLOGÍA

El curso utiliza una metodología experiencial y activo-participativa. El enfoque es totalmente práctico y destinado a la incorporación de habilidades y herramientas concretas de aplicación inmediata en el propio equipo.

El método de enseñanza parte de las propias vivencias de los participantes en experiencias y simulaciones y, a partir de ellas, facilitadores expertos acompañan en la interiorización de esas experiencias, la comparación con la realidad y el aprendizaje de herramientas para incluir sobre el cambio.

Las simulaciones obligan a los participantes a actuar y tomar decisiones. Al hacerlo en equipo el involucramiento emocional hace posible gestionar situaciones que ocurren en la vida real en un entorno seguro y que permite el aprendizaje.

ALTERNATIVAS OPCIONALES

- Los participantes que lo deseen podrán completar, previo al curso, los cuestionarios de roles de equipo y recibirán un completo informe personal.
- Al finalizar el curso podrán acceder a un valor preferencial a Coaching individual para trabajar su estilo de liderazgo.

CONTENIDOS DETALLADOS

Cómo funcionan los equipos de alto rendimiento y los factores claves de éxito.

Yo como miembro de mi equipo. Qué me pasa cuando trabajo con otros. Las neurociencias y el funcionamiento de las relaciones interpersonales. La gestión de las emociones y sus desencadenantes. Los roles en los equipos de trabajo. Complementar, cohesionar, descubrir los factores de alta productividad.

Las etapas en la vida de un equipo. Cómo saber en qué etapa está mi equipo. Cómo ayudarlo a evolucionar.

La comunicación que ayuda al equipo. Comunicación que dificulta. Las áreas de comunicación. Cómo dar retroalimentación para desarrollar el equipo. Cómo recibir feedback. Las particularidades de la confianza. Conseguir confianza como un talento individual. La cohesión

Proyectar un equipo. Visión compartida. Valores. Diferenciales del equipo. Planificar y diseñar las interacciones productivas. Fijar objetivos. Realizar un seguimiento. Participación de todos en las dinámicas clave del equipo. Acuerdo sobre las Reglas de Juego del equipo. Metodologías de recompensa que promueven el trabajo en equipo (y las que no). Aprendizaje cooperativo. Reuniones eficaces.

Liderar un equipo de Alto Rendimiento. Conocer a los colaboradores. Darse a conocer. Sistemas de relación que funcionan. Competencias personales del líder de estos equipos. Intrapersonales. Interpersonales. Directivas. Flexibilidad y resiliencia.

Los conflictos como movilizadores del equipo. Gestionarlos para conseguir la mejora continua.

Situaciones específicas. Salida y entrada de miembros clave al equipo. Ser el nuevo jefe. Equipos de proyectos. Equipos de corta duración. Equipos geográficamente dispersos.

Herramientas tecnológicas que promueven el desarrollo de un equipo. Agendas compartidas. Redes sociales internas. Instrumentos de gestión de proyectos y de seguimiento de programas compartidos.

DÍAS Y HORARIOS

El programa tiene 16 horas de cursado presencial en dos viernes sucesivos (ocho horas cada uno). El complemento online se realiza durante la semana y requiere cuatro horas adicionales.

Inicio: Viernes 18 de Febrero de 2011

Finalización: Viernes 25 de Febrero de 2011

Días de cursado: Viernes de 09.00 a 18.00 horas

INVERSIÓN

La inversión en el curso de Dirección de Equipos hacia el Alto Rendimiento es de \$ 1700 (pesos mil setecientos). Incluye comidas.

Opcional. El informe individual de rol tiene un valor adicional de \$ 200 (pesos doscientos). No es indispensable para el desarrollo del curso, aunque sí es una herramienta valiosa para el desarrollo profesional del participante.

Consulte formas de pago disponibles y descuentos corporativos.

INFORMES E INSCRIPCIÓN

Para mayor información o solicitar su admisión al Programa, favor de contactarse al 261-4231341, vía mail a: capacitacion@massnegocios.com, o personalmente en Granderos 1161 Mendoza.



FACILITADORES SENIOR DEL PROGRAMA

PARTNERS ASSOCIATES

 **MSR Consulting**

www.msr.es

MASSNEGOCIOS[®]
 **BUSINESS SCHOOL**

www.massnegocios.com



María del Carmen Abraham (MBA)

Magíster en Administración de Empresas Universidad de Lleida España. Posgrado en Formación de Adultos Universidad de Murcia España. Contadora Pública de la Universidad Nacional de Cuyo. Socia directora de MSR Consulting Group. Consultora, formadora externa y coach en Osde, Chandon, Trivento, Sanitas – Bupa Group, BBVA, Visa, Grupo Planeta, Renfe, Hotel Hyatt Madrid, Guardia Civil Española, El Corte Inglés, Toyota Europa, Mercedes Benz, Renault, Zara, entre otras. Profesora de Habilidad

Directiva en el MBA de la Universidad Carlos III de Madrid y la Universidad Francisco de Vitoria España, Instituto de Empresa, entre otras escuelas de negocio de Europa y América. Ha sido expositora en conferencias en diversos países del mundo para disertar acerca de sus temas de especialidad, ha publicado numerosos artículos en revistas y portales del mundo y actualmente se encuentra en pleno proceso de edición de su libro sobre gestión del optimismo.



Eduardo Silveti

Licenciado en Psicología, Universidad del Aconcagua. Estudios de Posgrado en Psicología del Deporte, Marketing, Gestión de Recursos Humanos, Emprendedores de Negocios, Gestión por Competencias y Management. Director Asociado de MASSNEGOCIOS Business Training División Capital Humano. Ha tenido cargos de responsabilidad en el área de Capital Humano en Finca La Celia SA, Acros Management, Universidad Juan A. MAZA. En esta universidad ha sido director de programas y creador y asesor en varios programas. Fundador de la Asociación Psico-Deportes Mendoza. Asesor y entrenador particular de clubes

deportivos en psicología para alto rendimiento deportivo. Profesor de la Cátedra de Psicología Deportiva en la Licenciatura en Alto Rendimiento Deportivo, Facultad de Medicina (UDA), Facultad de Educación Física (UMAZA), en el Seminario Especial de la Facultad de Psicología (UDA) y en la Licenciatura en Psicología (UM). Administrador de la Cátedra Virtual (on line) de Psicología de la Actividad Física y el Deporte (UMAZA). Director de Tesis en temas vinculados a la psicología del deporte.