UNIVERSIDAD MAYOR
para espíritus emprendedores

DIPLOMADOS

REINVENTARSE,
ES POSIBLE

FACULTAD DE HUMANIDADES

DIPLOMADO EN COACHING Y LIDERAZGO ORGANIZACIONAL

(SANTIAGO)

VACANTES	MATRÍCULA	INICIO
40 estudiantes	$130.000	26 de mayo de 2021
PERÍODO DE POSTULACIONES	**ARANCEL DEL PROGRAMA**	**HORARIO**
Desde el 15 de septiembre de 2020 hasta el 26 de mayo del 2021	60 UF	Semanal Lunes de 18:00 a 22:00 hrs Miércoles de 18:00 a 22:00 hrs

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

El coaching se ha transformado en una potente herramienta a nivel personal y organizacional para la consecución de objetivos, lo que queda ampliamente demostrado por las tasas crecimiento de su demanda en el mundo.

Este programa es altamente aplicable, con docentes de larga experiencia directiva que facilita el despliegue de conocimientos en la realidad empresarial.

Se constituye como un recurso estratégico de procesos de cambios dado su metodología y alineamiento con técnicas de trabajo innovadoras que trabajan a nivel profundo los estados niveles generativos de las personas, lo que les permite impactar una serie de cambios a nivel general, desde sus conductas, habilidades y creencias, cuestionando y/o re-encuadrando además sus valores personales y visión de mundo personal y organizacional, potenciándolos como agentes de cambio para sí mismos y para la empresa.

PERFIL DE EGRESO

Los programas de Diplomados de Postgrado en Negocios de Universidad Mayor, tienen como finalidad entregar a los ejecutivos, una formación que les permita estar preparados para enfrentar desafíos en sus respectivos campos laborales u de especialidad.

Esta formación les permite:

- Desarrollar habilidades que permitan tomar decisiones de alto valor, enfocar la atención en las prioridades más altas y sostener los niveles de energía necesarios para lograr las metas personales y profesionales.
- Aprender a identificar y vivenciar las claves comunicacionales intra-interpersonales que permitan mejorar y ampliar los filtros de percepción para entender e integrar realidades de vida distintas a las nuestras, enriqueciendo las experiencias y recursos personales como organizacionales.
- Desarrollar alternativas de acción para alcanzar la integración del equipo de trabajo aumentando los niveles de comunicación, confianza y cooperación, orientando el desempeño hacia el alcance de la meta.
- Construir, a partir de las herramientas del coach, equipos de alto desempeño.

Es así como a través de la metodología teórico-práctica nuestros ejecutivos adquieren el conocimiento y comprenden sus aplicaciones a través del trabajo de desarrollo de casos, workshop, debate en clases, y trabajo en grupos. Lo anterior permite a los ejecutivos, aplicar en forma guiada lo aprendido y tener una retroalimentación inmediata de los resultados obtenidos.

PÚBLICO OBJETIVO

El destinatario del diplomado son profesionales líderes o potenciales líderes de cambio que deseen profundizar y/o adquirir habilidades de Coaching, así como también a quienes desean mejorar su desempeño y eficacia en relación a las metas propias y de los equipos que lideran, potenciando sus habilidades personales en el ámbito de gestión de profesionales y equipos de alto desempeño.

OBJETIVOS

Objetivo general:

Formar profesionales que utilicen el coach como una potente herramienta a nivel personal y organizacional para la consecución de objetivos.

Objetivos específicos:

- Entregar herramientas concretas del coaching para complementar el rol del líder con su gestión como coach en aquellas circunstancias en el que el liderazgo tradicional no logra sacar el máximo potencial del equipo, encontrando sus motivadores y rompiendo barreras. De esta forma estaremos apoyando el último peldaño en la construcción de equipos de alto desempeño.
- Desarrollar alternativas de acción para alcanzar la integración del equipo de trabajo aumentando los niveles de comunicación, confianza y cooperación, orientando el desempeño hacia el alcance de la meta. Cubriremos, los siguientes

PLAN DE ESTUDIO

Asignatura

1. El Coaching y la Persona

En los tiempos de hoy, no es trivial identificar nuestras motivaciones y elevar el nivel de autoconocimiento para emprender planes de mejora efectivos. Este módulo ayudará al participante a mejorar su autoconocimiento, a la vez que adquiere el marco teórico del coaching y obtiene experiencia práctica de un set básico de herramientas de coaching.

2. Gestión Efectiva de la Comunicación Interpersonal

Estamos constantemente comunicando y comunicándonos y por medio de ello, construyendo mapas de significados de nuestras vivencias, las que son mediadas por nuestras experiencias, contextos situacionales, conductas y creencias, todo lo cual se orquestan por medio del filtro de nuestras percepciones y emocionalidad.

En este círculo recurrente e interdependiente nos relacionamos con otros desde subjetividades ciertas de realidades diversas, las que, al no mediar estrategias de acercamientos empáticos a aperturas de mundos diferentes a los nuestros, resultan muchas veces en ruidos comunicacionales que van impactando letalmente los objetivos organizacionales.

Aprender a identificar y vivenciar las claves comunicacionales intra/interpersonales nos permitirán mejorar y ampliar nuestros filtros de percepción para entender e integrar realidades de vida distintas a las nuestras, enriqueciendo las experiencias y recursos personales como organizacionales.

3. Gestión de la Efectividad Personal

Las personas enfrentan todos los días decisiones en las que consumen una buena parte de su tiempo; además todos demandan su atención inmediata. Una cosa es definir sus metas más importantes, pero ¿cómo las van a ejecutar?, por medio de poner sus prioridades más importantes primero de manera que las actividades de menor importancia no se apoderen de su vida.

Sin embargo, para lograr una productividad efectiva es necesario tener la energía física y mental suficiente para dar seguimiento y lograr lo que es más importante por lo tanto

aprender a renovar la energía continuamente recargándola apropiadamente.

Este programa permite desarrollar habilidades que permiten tomar decisiones de alto valor, enfocar la atención en las prioridades más altas y sostener los niveles de energía necesarios para lograr las metas personales y profesionales.

4. El Líder como Coach

El constante aumento en la demanda de mejores resultados, exige a los líderes perfeccionarse, buscando adquirir nuevas competencias para obtener lo mejor de cada uno de sus colaboradores a disposición de los objetivos organizacionales.

Lo anterior, mezclado con la transformación en el modelo de adquisición del conocimiento y las nuevas generaciones de profesionales, se trasforma en todo un desafió para las organizaciones y sus líderes. Para estos efectos serán cubiertos los siguientes contenidos mínimos: entregar herramientas concretas del coaching para complementar el rol del líder con su gestión como coach en aquellas circunstancias en el que el liderazgo tradicional no logra sacar el máximo potencial del equipo, encontrando sus motivadores y rompiendo barreras. De esta forma estaremos apoyando el último peldaño en la construcción de equipos de alto desempeño.

5. Formación de Equipos de Alto Desempeño

Alcanzar y mantener el éxito en las organizaciones modernas requiere talentos prácticamente imposibles de encontrar en un solo individuo. Las nuevas estructuras de las organizaciones, más planas y con menos niveles jerárquicos, requieren una interacción mayor entre las personas, que sólo puede lograrse con una actitud cooperativa y no individualista.

Los principales retos de los gerentes, directores o líderes de equipos, es la formación de equipos de trabajo de alto desempeño. Para que se pueda construir un equipo de alto desempeño se debe crear un ambiente de confianza, liderazgo, buena comunicación, un claro entendimiento del objetivo a lograr y la participación de cada miembro tratando de aprovechar al máximo sus fortalezas. Lo anterior nos lleva a tratar de entender mejor las características y dinámicas que tienen los equipos de alto desempeño, lo cual es la idea principal de este curso. La comprensión de este marco de referencia nos ayudará a dirigir de forma más adecuada las personas y a construir equipos.

Al finalizar el módulo, se espera que los estudiantes tengan la capacidad de desarrollar alternativas de acción para alcanzar la integración del equipo de trabajo aumentando los niveles de comunicación, confianza y cooperación, orientando el desempeño hacia el alcance de la meta.

METODOLOGÍA

La metodología empleada se basa en la andrología con un componente teórico-práctico con énfasis en dinámicas individuales y grupales. Aprender haciendo/reflexionando en forma individual y grupal permiten un aprendizaje vicario efectivo, como así mismo una incorporación más eficiente y permanente de los nuevos conocimientos y herramientas. Las estrategias de aprendizaje consisten en: lecturas lectivas y obligatorias; trabajos reflexivos individuales y grupales; actividades de integración, ensayos conductuales y role playings.

VENTAJAS COMPETITIVAS

- Práctico, esto significa que entrega herramientas y metodologías concretas.
- Significativo, es decir, se conecta con la realidad profesional de los estudiantes y asigna valor al trabajar casos relevantes para ellos y no fenómenos transnacionales que no representen la realidad regional.

- Profesionalizante, lo que intensifica el aprendizaje basado en problemas o casos por medio del análisis, creación, desarrollo y discusión.
- Calidad, debido a una metodología homogeneizada en fines de semana que estandariza el proceso de enseñanza-aprendizaje.
- Internacionalización, con pasantías de prestigio a Estados Unidos y Asia.
- Aplicado, con docentes de alta experiencia directiva que facilita el despliegue de conocimientos en la realidad empresarial.
- Competitivo, apropiada relación precio calidad lo que permite aprovechar al máximo la inversión del estudiante.
- 1ª Universidad privada acreditada en Estados Unidos.
- Más del 30% de nuestros estudiantes poseen experiencias de emprendimiento.
- Más de 2.000 egresados de nuestros programas de magíster y diplomados en la Escuela de Postgrados en Negocios.

CUERPO ACADÉMICO

Rodrigo Silva (Director del Diplomado)
Ingeniero Comercial, Universidad Finis Terrae.
MBA, Universidad Gabriela Mistral.
Diplomado en Gestión de Capital Humano, Universidad Adolfo Ibáñez.
Coach Ontológico, The Newfield Work.
Cuenta con estudios internacionales en MIT y otras instituciones.
Actualmente es socio-fundador de LCS Liedtke Coaching School y docente de Postgrados en Negocios en Universidad Mayor.

Ninoshka Fasce
Doctora en Psicología Eberhard Karls Universität Tübingen, Alemania.
Psicóloga Organizacional y Clínica, Pontificia Universidad Católica del Perú.
Life Coach, certificada por la International Life Coaching Academy (ILC).
Actualmente es Directora del Magíster en Dirección de Capital Humano en Universidad Mayor y Consultora en administración de carrera y empleabilidad.

Constanza Hasbun
Psicóloga Organizacional, Universidad del desarrollo.
Postítulo competencias laborales, Universidad de Chile.
Coach certificado por International Association for Coaching.
Posee amplia experiencia en capacitación y desarrollo, además de ser especialista en liderazgo y formación de equipos.
Actualmente es consultor senior y docente de diplomados en Postgrados en Negocios en Universidad Mayor.

Hernán Irarrázaval V.
Magíster en Comunicación Social e Ingeniero Agrónomo.
Es Coach por la International Life Coaching Academy (ILC).
Especializado en Gestión del Cambio.
Su amplia experiencia en el área del head hunting y acompañamiento de ejecutivos en períodos de transición, le ha permitido extender su know-how a la creación de valor tanto en el ámbito personal como en el ámbito de gestión de carrera.
Acompaña también profesionales del área de la psicología y coaching.
Actualmente es docente de Postgrado en Negocios de Universidad Mayor.

Karen Perez

Educadora de Párvulos. Pontificia Universidad Católica de Chile.

Licenciada en Estética. Pontificia Universidad Católica de Chile.

Licenciada en Educación, Pontificia Universidad Católica de Chile.

Magíster en Educación con mención en Curriculum y Comunidad Educativa, Universidad de Chile.

Mentora con habilidades de coaching para la Educación, Fundación Caserta Chile.

Actualmente es Coach Organizacional Integral Liedke Coaching School y docente de diplomados en Postgrados en Negocios en Universidad Mayor.

UNIVERSIDAD
MAYOR
para espíritus emprendedores

Descubre más en
postgradoumayor.cl
600 328 1000 - gestion.corporativa@umayor.cl

Cumpliéndose las formalidades establecidas en el Contrato de Prestación de Servicios Educacionales, Universidad Mayor se reserva el derecho a suspender o postergar indefinidamente el inicio de sus programas, de no poder alcanzar el número mínimo de participantes que el programa requiera.
Del mismo modo, y con sujeción a las formalidades, se reserva el derecho de hacer ajustes en el plan de estudios o en la nómina de académicos.

UMAYOR.CL - 600 328 1000

Comisión Nacional de Acreditación CNA-Chile
Universidad Acreditada
5 años
Gestión Institucional, Docencia de Pregrado
Vinculación con el Medio

MSCHE
MIDDLE STATES COMMISSION ON HIGHER EDUCATION
www.msche.org/institution/9172/