



INTERNACIONAL

Diplomado en Competencias Genéricas para tu Alto Desempeño

Coaching, Negociación y Emocionalidad para el desarrollo de tu Liderazgo

PROGRAMA 2021

Momentos extraordinarios como los que estamos viviendo reclaman de nosotros respuestas extraordinarias.

Sin importar cuál es tu actividad, todos hemos sido entrenados a lo largo de nuestras vidas para vivir en un mundo que ya no existe. En estos días se están replanteando relaciones y marcos de referencia, destruyéndose espacios que hasta hace poco tiempo eran estables, y emergiendo todo un nuevo mundo de posibilidades y oportunidades.

En esta nueva realidad, liderar tus propios proyectos y los de tus equipos (de trabajo y de la vida), renegociar efectivamente los nuevos marcos que vienen, y gestionar tus emociones para que sean un recurso de creación, serán los diferenciales para el alto desempeño.

Hoy más que nunca adquiere especial relevancia la idea según la cual las personas obtienen un trabajo gracias al desarrollo de sus competencias técnicas o específicas de arte o profesión, y lo pierden por la carencia de competencias genéricas como lo son la gestión del liderazgo, de los conflictos y de las emociones.

Es en este contexto que hemos diseñado un diplomado de competencias genéricas en el que puedas darte un espacio de entrenamiento e incorporación de aquellas habilidades “deep” que te brinden la flexibilidad y el foco necesarios para que puedas sostener metas y resultados extraordinarios, más allá de estas nuevas circunstancias.

No estarás solo. Además de la experiencia de aprendizaje e incorporación de estas competencias genéricas, el Diplomado incluye un espacio de acompañamiento y coaching a tus proyectos concretos, a cargo de un equipo de coaches ontológicos profesionales. De este modo, y en la medida de tu compromiso, al final del curso no solo habrás podido incorporar nuevas habilidades, sino además habrás creado nuevos resultados concretos en aquellos dominios de tu vida que hoy son trascendentes para vos.

OBJETIVOS GENERALES

Incorporar un set de competencias y habilidades conversacionales genéricas relativas al liderazgo, la gestión de conflicto y de las emociones, en un contexto de aprendizaje digital y experimental, acompañado por un proceso de coaching y acompañamiento individual.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Incorporar competencias y habilidades genéricas que permitan a los graduados desarrollar estrategias para transformar el potencial individual en desempeño colectivo.
- Aprender a intervenir en las redes conversacionales de las distintas organizaciones donde operas (trabajo, familia, comunidad, etc.); generando ambientes de confianza que permitan el alto desempeño.
- Aprender a negociar temas simples y temas complejos en el contexto de esta nueva realidad.
- Liderar tus proyectos y equipos de trabajo con alta competencia emocional en los momentos de incertidumbre.

ESTRUCTURA Y DURACIÓN

La Diplomatura consta de 3 módulos independientes. Cada uno de ellos está compuesto por 6 clases de 3 horas cada uno.

Puedes elegir realizar todos los módulos durante este año 2021, o bien elegir aquellos módulos que por su temática te sean de mayor utilidad en este momento. Para obtener la diplomatura deberás completar la cursada y aprobar los 3 módulos.

Las clases se cursan los días jueves según el cronograma que te proponemos debajo, en el horario de 18.30 a 21.30 Hs (GMT-3 | Arg.), a través de la plataforma Zoom.



COACHING A TU PROCESO DE APRENDIZAJE

En paralelo a las clases, estarás asignado/a a un coach ontológico profesional, con quien tendrás la posibilidad de crear un espacio semanal para hacerle coaching a tu proceso de aprendizaje dentro del módulo.

En este espacio de coaching personal podrás entrenar con mayor profundidad las herramientas trabajadas en clase, facilitando la incorporación profunda y estabilizada en el tiempo de estas nuevas habilidades y competencias genéricas clave para tu alto desempeño.

MAYO

LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
					01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26		28	29	30
31						

JUNIO

LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
	01	02		04	05	06
07	08	09		11	12	13
14	15	16		18	19	20
21	22	23		25	26	27
28	29	30				

JULIO

LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
				02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21		23	24	25
26	27	28		30	31	

AGOSTO

LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
						01
02	03	04		06	07	08
09	10	11		13	14	15
16	17	18		20	21	22
23	24	25		27	28	29
30	31					

SEPTIEMBRE

LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
		01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15		17	18	19
20	21	22		24	25	26
27	28	29				

OCTUBRE

LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM
				01	02	03
04	05	06		08	09	10
11	12	13		15	16	17
18	19	20		22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

LIDERAZGO
27/05 al 01/07



NEGOCIACIÓN
22/07 al 26/08



C. EMOCIONALES
16/09 al 21/10



 ZOOM

| Cursado semanal los días **Jueves** | 18:30 a 21:30



A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

En general a toda persona que esté en la búsqueda de mejorar sus índices de desempeño en el área en la que opera. Por ejemplo:

- Directores, gerentes, mandos medios, líderes de proyecto o analistas de organizaciones públicas y privadas.
- Empresarios y emprendedores.
- Facilitadores (coaches, docentes, mediadores).
- Comunicadores sociales, sindicales, políticos.
- Deportistas.

MÓDULOS Y CONTENIDOS

Entendemos que en este mundo VICA (volátil, incierto, complejo y ambigüo) las tres competencias genéricas clave para la emergencia del alto desempeño en cualquier área son el Coaching y el Liderazgo, la Negociación para la gestión de conflictos y las Competencias para la gestión emocional.

De este modo, el DCG aborda el aprendizaje, entrenamiento, desarrollo y aplicación de cada una de estas habilidades en tres módulos temáticos de 6 clases.

Con el objetivo de hacer la experiencia lo más customizada posible a tus necesidades de aprendizaje, cada módulo estará facilitado por un profesor, un coach senior y un equipo de ayudantes.



COACHING Y LIDERAZGO Módulo 1

DURACIÓN	CURSADO	INICIO
6 clases	Jueves - 18:30 a 21:30	27/05/2021

¿Para qué cursar este Módulo?

Personas comunes como vos o yo, sin “poderes especiales”, pero que producen resultados extraordinarios para sí, para sus equipos, proyectos, negocios y organizaciones. Este fenómeno - al que en el DCG llamaremos Liderazgo -, es sumamente escaso - y por tanto, apreciado - en todos los mercados.

Si bien es cierto que quienes lideran proyectos y equipos de trabajo necesitan desarrollar sus habilidades técnicas para el logro de los objetivos de cualquier organización (ingeniería, finanzas, leyes, IT, contabilidad, etc.), observamos que esas herramientas no dan respuesta a los crecientes desafíos del liderazgo relacionados con inspirar y motivar a tu gente, gestionar sus conflictos y desarrollar e implementar visiones conjuntas.

En el curso aprenderás a desarrollar el recurso de la responsabilidad incondicional para tu Liderazgo Personal, para luego entrenarte en las habilidades clave para inspirar a tus socios de proyectos y equipos en el alto desempeño, creando los contextos adecuados para resultados compartidos. Lograr consciencia para una efectividad con foco en la relación, la tarea y en el negocio.

Este módulo estará dividido en dos partes, una enfocada al desarrollo de habilidades personales de coaching y liderazgo, y el segundo enfocada al desarrollo de habilidades interpersonales.

Contenidos generales:

Parte 1: Competencias personales

- ✦ El poder de la humildad para la emergencia de tu liderazgo personal
- ✦ El poder de la responsabilidad para dar respuesta ágil a las actuales circunstancias
- ✦ El poder de liderar desde tus valores
- ✦ El poder de diseñar futuros

Parte 2: Competencias interpersonales

- ✦ Crear contextos de confianza a través de las conversaciones
- ✦ Liderar en base a conversaciones auténticas vs manipuladoras
- ✦ Transformar conversaciones privadas tóxicas
- ✦ Escuchar en forma efectiva y poderosa
- ✦ Gestionar impecablemente los compromisos.
- ✦ Diseñar conversaciones efectivas

¿Quién facilita el curso?



El curso estará facilitado por el Master Coach Ontológico **Oscar Kucan**, profesor de liderazgo y experto en el desarrollo del liderazgo para equipos de alto desempeño.

Estará acompañado por un equipo de ayudantes y facilitadores durante la clase.

NEGOCIACIÓN ÁGIL Módulo 2

DURACIÓN	CURSADO	INICIO
6 clases	Jueves - 18:30 a 21:30	22/07/2021

¿Para qué cursar este Módulo?

Si haces una agenda de tu día típico de trabajo – y muy especialmente en este contexto de cuarentena -, rápidamente vas a poder darte cuenta que el conflicto es un elemento que se encuentra presente en forma permanente en cada uno de tus desafíos de trabajo, vida o negocio.

Conflictos con tu jefe o jefa, con tus colegas o entre áreas de la organización. Conflictos con clientes, proveedores, competidores o reguladores, etc. En mayor o en menor medida, el factor conflicto suele estar involucrado en cada una de tus interacciones laborales. De ahí que la forma en que hoy estás gestionando esos conflictos (con tus competencias e incompetencias), impacta en forma directa en la cantidad y calidad de tus resultados laborales y profesionales.

Estos conflictos reconocen dos tipos de fuentes: (1) los problemas de comunicación y; (2) conflictos de intereses. En uno y otro caso, los conflictos tienen diferentes dinámicas y por tanto requieren de distintas herramientas de gestión.

En función de ello, hemos desarrollado un curso dividido en tres Áreas de Entrenamiento:

Área de entrenamiento 1: Entrenaremos las competencias necesarias para entender la diversa dinámica de los conflictos organizacionales y de negocios, distinguiendo su tipología, elementos, causas y efectos.

Area de entrenamiento 2: En la segunda parte del curso abordaremos el entrenamiento de las habilidades y herramientas enfocadas en la gestión de los conflictos de comunicación, apalancándonos para ello en la tecnología de las competencias conversacionales.

Area de entrenamiento 3: En el último módulo del curso abordaremos el desafío de la gestión de conflictos de intereses a través de un modelo de negociación de 4 pasos.

Contenidos generales

- Teoría y dinámica del conflicto. El conflicto como fenómeno inherente a la interrelación humana. - Las dos fuentes del conflicto en los negocios y en la vida - Las 3 dimensiones del conflicto organizacional -
- Gestión de conflictos de comunicación. Cómo hablar para que me entiendan - Curso de “escuchatoria” - La gestión de la columna izquierda - Inteligencia corporal para la gestión de los conflictos - Inteligencia emocional para la gestión de los conflictos.
- Negociación Coopetitiva Las 4 palancas de la negociación - Tu estilo negociador - Estrategia Coopetir - Cómo prepararte para coopetir - Implementar la coopetición - Seguimiento de los acuerdos - La negociación como proceso de aprendizaje continuo.

¿Quién facilita el curso?



El curso estará facilitado por **Juan Pablo Rico**, coach ontológico, abogado especialista en negociación y mediador prejudicial, profesor de negociación con amplia experiencia en la mediación y consultoría organizacional. Estará acompañado por un equipo de ayudantes y facilitadores durante la clase.

COMPETENCIA EMOCIONAL Módulo 3

DURACIÓN	CURSADO	INICIO
6 clases	Jueves - 18:30 a 21:30	16/09/2021

¿Para qué cursar este Módulo?

En el contexto actual, quien quiera liderar proyectos, procesos y equipos de trabajo, necesita aprender a empoderar a su gente para que puedan desarrollar su potencial y talentos. Es por ello que, quien quiera liderar, está cada vez más desafiado/a a aprender a aprender. En este contexto el coeficiente de inteligencia emocional crea la diferencia.

A través de este módulo podrás conocer y entrenar los conceptos centrales, las distinciones y las herramientas de intervención para desarrollar la Inteligencia y Competencia Emocional.

Te permitirá además desarrollar y aprender a aplicar las herramientas para utilizar de forma eficiente y eficaz, las competencias emocionales y relacionales, a fin de lograr metas extraordinarias en lo personal, laboral, profesional y social. Finalmente, te asistirá para que logres facilitar y liderar situaciones de alto nivel de complejidad emocional tanto a nivel personal como profesional, laboral y social.

Algunas preguntas disparadoras de los contenidos de este módulo:

- ♥ ¿Por qué a algunas personas pareciera irles mejor en la vida que a otras?
- ♥ ¿Por qué algunas personas con alto coeficiente intelectual y que se destacan en su profesión no pueden aplicar esa inteligencia en su vida privada que muchas veces transita incansablemente entre el sufrimiento y la sensación de fracaso?

- ♥ ¿Por qué algunas personas tienen más desarrollada que otras, una habilidad aparentemente especial que les permite relacionarse eficientemente con los demás, aunque estas mismas personas no sean las que posean mayor formación académica o pericia técnica?
- ♥ ¿Por qué algunos parecieran ser más capaces que otros para enfrentar contratiempos o superar desafíos, viendo en cada uno una nueva oportunidad de aprendizaje y crecimiento?

El concepto que da respuesta a estos y a muchos otros interrogantes es el de Inteligencia Emocional. Se trata de la competencia que nos permite conocer, tomar conciencia, modular y regular nuestras propias emociones, comprender los sentimientos de los demás, manejar las presiones y frustraciones de la vida cotidiana, desarrollar nuestra capacidad de trabajar en equipo y adoptar una actitud empática y social, que nos facilita el camino hacia el logro de objetivos tanto personales como profesionales.

Desarrollar estas habilidades no garantiza la felicidad eterna ni implica estar libre de perturbaciones, sino que se refiere a la capacidad de poder mantener el equilibrio y la serenidad a pesar de ellas, pudiendo atravesar los momentos tormentosos como un marino avezado, capitán al mando de su barco con recursos psico-emocionales que le permitirán transitar a través de los desafíos con eficacia y eficiencia, logrando llegar al puerto deseado.

Contenidos generales

- ♥ Liderazgo Emocional.
- ♥ Emocionalidad, Lenguaje y Comportamiento
- ♥ El Ciclo Emocional, Distorsiones Cognitivas, Vocabulario Emocional
- ♥ Los efectos de las emociones en el clima y gestión de organizaciones.
- ♥ Inteligencia y Competencia Emocional, Auto Aceptación, Regulación y Análisis, Personal e Interpersonal, Escucha y Expresión Emocional.

- ♥ La diferencia entre emociones y estados de ánimo en personas y equipos de trabajo.
- ♥ Neurociencia cognitiva social para el Liderazgo en las organizaciones, IE en el Liderazgo Personal y de Equipos.

¿Quién facilita el curso?



El curso estará facilitado por **Roxana Ponzo**, master coach profesional, especialista en coaching emocional y liderazgo consciente, y por Sabrina Ortega, coach ontológico profesional, psicóloga especialista en neurociencias cognitivas.

Estarán acompañadas por un equipo de ayudantes y facilitadores durante la clase.

NUESTRA PROPUESTA PEDAGÓGICA

Dado que el curso busca lograr el desarrollo de habilidades, el mejor camino pedagógico para ello es la práctica constante. Es por ello que hemos diseñado una serie de dispositivos pedagógicos adaptables tanto a la presencialidad como a la digitalidad, de modo tal de recrear una experiencia dinámica, interactiva, ágil y práctica para los alumnos.

Estos son algunos de los dispositivos que usaremos en el curso con el fin de facilitar el proceso de incorporación de habilidades:

- Estructuras Liberadoras.
- Ejercicios y dinámicas basadas en juegos y videos.
- Ejercicios semanales para facilitar la transferencia de los aprendizajes de la clase, a través del seguimiento de una serie (Netflix – HBO – Prime Video).
- La producción de un podcast semanal, en el que se irán documentando los aprendizajes y experiencias.
- Lecturas teóricas enfocadas en el contenido de cada clase.
- Presentaciones interactivas de alto impacto (Prezi – Genialy).
- Otras herramientas digitales utilizadas con fines pedagógicos: Trello, Mentimeter, Drive, etc.

EQUIPO DOCENTE



Oscar Luis Kucan

Profesor MBA
Master Coach Ontológico
Facilitador
Especialista en Liderazgo Consciente
Formador de coaches Ontológicos



Juan Pablo Rico

Profesor MBA de Negociación y Liderazgo
Coach Ontológico Profesional
Facilitador Bilingüe
Abogado - Mediador
Especialista en negociación

Co-Director del programa / Director de EntreNar-T Coaching Group

- Master Coach Profesional AACOP.
- Marketing - UP.
- Certificación ODI CREAR – Coaching Organizacional.
- Coach Organizacional.
- Consultor en empresas de Latinoamérica.
- Formador de Coaches Ontológicos.
- Formación de equipos gerenciales (liderazgo, comunicación).
- Facilitador en programas outdoor (trabajo en equipo).
- Facilitación de reuniones de equipos de trabajo.
- Conversaciones de Coaching.
- Profesor MBA en la UCEMA y MBA MpD Epc Bolivia.
- Miembro fundador de la ICF . Capítulo Argentina.

Co-Director del programa

- Profesor de Negociación MBA (UCEMA – USAL, Arg.)
- Profesor invitado de Liderazgo (TEC Monterrey, Mex.)
- Coach Ontológico Organizacional
- Especialista en Negociación (UCA, Arg.)
- Abogado
- Mediador Prejudicial
- Ex consultor organizacional

EQUIPO DOCENTE



Roxana Ponzo

CPN
Coach Ontológico.
Master Coach Profesional
Diplomada en Inteligencia Emocional
desde las Neurociencias.
Formadora en Coaches Ontológicos
Profesionales.



Sabrina Ortega

Psicóloga.
Coach Ontológico Profesional.
Docente.
Formada en Psicoterapias
Cognitivas Contemporáneas.

Directora y Entrenadora de la Consultora EntreNar-T Coaching Group.

- Master Coach Profesional AACOP - FICOP
- Contadora Pública (UCA)
- Conscious Business Center Plus
- Entrenadora en Coaching y Liderazgo de Equipo
- Coordinadora de Programas Outdoor para Trabajo en Equipo
- Formación Equipos Gerenciales en: Liderazgo y Coaching
- Formadora de Coaches Ontológicos
- Consultora en Empresas de Latinoamérica
- Coach en lenguaje no verbal
- Coach UCEMA
- Conversaciones de Coaching
- Socia Activa de la Asociación Argentina de Profesionales de Coaching
- Miembro Fundadora ICF – Federación Internacional de Coaching. Capítulo Argentina.
- Coach Ontológico Profesional
- Capacitadora y Profesora en de Diálogos de Aprendizaje y Neurociencias
- Formación en Biodescodificación
- Formador de Formadores equipos de Salud
- Diplomatura en Terapias Cognitivas/Conductuales
- Diplomatura en Neurociencias Cognitivas, Neuropsicología Cognitiva Universidad Favaloro
- Formación en Coaching Ontológico y Negociación – EntreNar-T
- Consultora Psicológica – Counselor. Escuela Argentina de Psicología Humanística
- Consultora especialista en Recursos Humanos