

EL 660 TALLER DE DESARROLLO DE COMPETENCIAS DIRECTIVAS EN EMPRESAS TECNOLÓGICAS

8 U.D.

REQUISITOS: EL 69E (S) , A.D.

DH: (4-2-2)

CARACTER: Electivo de la carrera de Ingeniería Civil Electricista.

OBJETIVOS:

Motivar en forma práctica, el desarrollo de habilidades y competencias personales, básicas para el alumno que aspira como profesional, seguir una Carrera Ejecutiva. Aplicación particular en mercados de alta competencia como el de telecomunicaciones.

Específicos:

- a) Aprender los comportamientos básicos que se espera estén consolidados en un ejecutivo medio o superior, identificando los propios y luego conociendo herramientas de desarrollo de ellos.
- b) Conocer e identificar las capacidades en las áreas Relacional, Emprendimiento, Enfrentamiento y Resolución de Problemas aprendiendo elementos prácticos para el adecuado desarrollo de estas.
- c) Conocer los aspectos básicos de la problemática del Cambio y los elementos esenciales de su gestión.
- d) Identificar los elementos que caracterizan los equipos de alto desempeño y las empresas abiertas al aprendizaje.
- e) Obtener elementos que posibiliten una inserción más fluida del nuevo profesional, en el ambiente empresarial, con enfoque particular a compañías de telecomunicaciones.

CONTENIDOS:

Horas de Clases

- | | | |
|-----------|---|-------------|
| 1. | Introducción (1era semana) | 4,0 |
| | Los desafíos del directivo actual en empresas de alta competencia e intensivas en tecnología como las de telecomunicaciones. Características básicas esperadas de sus ejecutivos. Ámbito de las Relaciones Interpersonales (Influencia, Sociabilidad, Empatía); Ámbito del Raciocinio (Capacidad de Análisis, Adaptación al Cambio y Creatividad, Estructura de Pensamiento); Ámbito de los Sentimientos y Emociones; Ámbito del Emprendimiento (Dinamismo).
Porqué la preparación debe iniciarse ya; que espera la empresa de un nuevo profesional. | |
| | 1er Taller de Habilidades: Auto-evaluación. | 2,0 |
| 2. | Las Organizaciones y su Cultura (semanas 2 y 3) | 12,0 |
| | Organización típica de empresas tecnológicas; aplicación específica a empresas de telecomunicaciones. Factores básicos constitutivos de una organización (Personas, Interacciones, Resultados)
Desarrollo, Aprendizaje y Cambio Organizacional
Aprendizaje organizacional, modelo de aprendizaje organizacional de Argyris.
Los ciclos del aprendizaje. Aprendizaje de Primer y Segundo Orden. | |

Rediseño de Procesos, Cambios Tecnológicos y Capacitación.
Cultura Organizacional, Percepciones, Creencias, Paradigmas.
Intervención Organizacional: Asesoría Experta vs. Coaching Organizacional.

3. La Comunicación (semana 4) 4,0

El lenguaje como sistema Representacional (modelamiento de la experiencia) y como sistema Comunicacional (transmitir y/o consensuar con otros este modelo).

Procesos básicos del modelamiento y su comunicación: la generalización, la eliminación y la distorsión.

El Proceso Comunicacional:

Comunicación Verbal y No Verbal.

Lenguaje, Corporalidad y Emocionalidad.

Modelos Mentales y su incidencia.

Comunicación Efectiva y Escucha Empática.

Auto-evaluación como comunicador.

2do Taller de Habilidades: Competencias Comunicacionales 2,0

4. Presentaciones Efectivas (semana 5) 4,0

3er Taller de Habilidades: Presentaciones Efectivas 2,0

5. Liderazgo (Semanas 6, 7 y 8) 12,0

El Líder y el ámbito de negocios de hoy. Autoridad versus Poder.

Mitos sobre el liderazgo.

Conocimientos, Experiencia, Credibilidad y Valores, componentes esenciales de un Conductor.

Actitudes básicas del Líder:

Gestión de la Atención

Gestión del Significado

Gestión de la Confianza

Gestión de Si Mismo.

La Emocionalidad versus la Racionalidad, el difícil equilibrio.

El primer paso: el liderazgo de si mismo:

Identificación de objetivos

Priorización

Elaboración de un Plan Personal

Seguimiento

Realimentación y Mejoras.

El Gerente Gestor y el Gerente Conductor.

La situación actual de las empresas chilenas; aplicación a compañías de telecomunicaciones.

4to Taller de Habilidades: Liderazgo 4,0

Primer Control 2,0

6. Equipos de Alto Desempeño (semanas 9 y 10) 8,0

Las diferencias individuales y la búsqueda de la complementaridad.
¿Qué es un Equipo?. Componentes básicos: Personas, Metas Comunes, Estándares de Desempeño y Reglas.
Identificando experiencias notables de un Trabajo en Equipo.
Entorpecedores para el trabajo en equipo. La Regla de Oro: El Desafío Compartido.
El Aprendizaje Individual y el Aprendizaje en Equipo
Identificando Complementos, el Modelo de Kolb
Del Equipo de Alto Desempeño a la Organización de Alto Desempeño, el papel del Líder

5to Taller de Habilidades: Formación e Integración de Equipos de Trabajo **4,0**

7. Intervención Organizacional (semana 11) **6,0**

Comprendiendo el comportamiento organizacional.
La organización visible y la organización oculta.
Las estructuras de poder.
Estrategia, Procesos, Estructura y Prácticas.
Círculo Virtuoso del Cambio Organizacional
Buscando Resultados: Clientes, Accionistas. Empleados, Procesos y Aprendizaje.
La reticencia al Cambio, sus componentes y como superarlos.
Componentes a considerar para la observación del Cambio
Implementando el cambio.
Experiencias de empresas de telecomunicaciones nacionales e internacionales.

8. Elementos de Control de Gestión (semana 12) **6,0**

El Control Financiero.
El Control asociado a la Planificación.
Objetivos de Desempeño de los RRHH, Sistemas de Evaluación y Retribución.
Sistemas basados en el Control de la Calidad.
El Balance Scorecard o Cuadro de Mando Integral.
Indicadores Financieros
Indicadores de Desempeño con Clientes
Indicadores de Desempeño Interno
Indicadores de Innovación y Aprendizaje.

9. Administración del Tiempo (semana 13) **4,0**

¿Es gestionable el tiempo?
Análisis de la agenda actual
Definición del Estado Esperado
Consensos y Acuerdos para optimización
Uso de Herramientas de Administración del Tiempo

6to Taller de Habilidades: Administración del Tiempo **2,0**

9. Elementos de Negociación (semanas 14 y 15) **6,0**

¿Porqué saber negociar?

Evitando la toma de Posiciones
Métodos de negociación
El Poder en la Mesa de Negociación
Manejo y resolución de Conflictos

7° Taller de Habilidades: Negociación

4,0

2do Control

ACTIVIDADES:

Clases expositivas del profesor, talleres y análisis de situaciones y casos en empresas reales, lectura personal de material seleccionado.

EVALUACION:

La evaluación considera dos controles y los resultados de los talleres.

BIBLIOGRAFIA:

KOFMAN, F. **Metamanagement, La Nueva Con-Ciencia de los Negocios**; Granica, 2001 - 2003.

SENGER PETER. **La Quinta Disciplina**; Granica 1996.

COVEY, STEPHEN: **Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva**, Paidós 1996.

FISHMAN, DAVID: **El Camino del Lider**; Aguilar 2001.

JOHNSON SPENCER: **¿Quién se ha Llevado Mi Queso?** Urano, 2000.

De BONO EDWARD, **Conflictos, Una Mejor Manera de Resolverlos** Deusto 1990

DILTS, ROBERT **Liderazgo Creativo**, Urano 1996

FISHER R, URY W Y PATTON B., **Si...¡de acuerdo!** Norma 1999

RESUMEN DE CONTENIDOS:

Las empresas de telecomunicaciones de hoy y las demandas de sus ejecutivos. Las Organizaciones y su Cultura. La Comunicación. Liderazgo. Equipos de Alto Desempeño. Intervención Organizacional. Sistemas de Observación de Resultados (Control de Gestión). Administración del Tiempo. Elementos de Negociación.