



Curso: Management enfocado a resultados

Descripción del curso

Introducción:

PENDIENTE

Objetivos:

El participante será capaz de conocer, identificar e implementar herramientas de autogestión que le permitan aplicarlo en su área de trabajo.

Dirigido a:

Gerentes, líderes y coordinadores de área que buscan aplicar el management enfocado a resultados, profesionales interesados en incrementar su conocimiento del management enfocado a resultados.

Instructor: Con más de 10 años de experiencia en management enfocado a resultados.

24hr
De duración

Metodología: 10% teoría – 90% ejercicios y casos prácticos

1. Introducción al management enfocado a resultados

- Procesos cognitivos
- Pensamiento humano
- Función del cerebro
- ¿Por qué pensamos?
- El cerebro triuno
- Cerebro femenino y masculino
- Decodificación de mensajes
- El sistema nervioso
- Clasificación
- Bioquímica del cerebro y procesos de percepción
- Fisiología y espectro de comunicación
- La influencia del género la percepción y toma de decisiones
- Interpretación de información
- Decodificación de mensajes y respuestas cerebrales
- Factores externos e influencia del entorno
- La seguridad desde una visión científica

2. Creencias y paradigmas del management enfocado a resultados

- Definición literal
- Definición realista
- Entendimiento desde un plano personal
- Romper paradigmas
- Cajas de creencias (renovación y reinvención)

3. Neurocomunicación como enfoque a resultados

- Estructura de la comunicación
- Comunicación no verbal
- Imagen personal como elemento influyente en tu mensaje
- Comunicación verbal
- Fluidez y dicción
- Comunicación personal
- Comunicación interpersonal
- La negociación
- Conversaciones poderosas

4. Liderazgo como puente a resultados

- Definición literal
- Tipos de liderazgo
- Lídere VS jefe VS supervisor VS neurolíder coach
- Mentor & Mentees
- Aptitudes y actitudes
- Colaboración en equipo
- Elementos del liderazgo enfocados a resultados
- Valores del líder

5. Management plus tools para resultados

- Método Ikigai
- Análisis SWOT
- Metodología SMART
- Outfit SMART CASUAL
- Work storytelling

6. Establecer KPIs y monitoreo de performance

- Definición de KPI
- Criterios y consideración para establecer KPI
- KPI en función de mi estrategia
- KPI personal performance
- KPI business strategy
- KPI management performance
- Seguimiento y frecuencia
- Evaluaciones 360

7. Feedback empresarial

- Definición
- Neutralidad e impersonalidad
- Uso del feedback como trampolín
- Construcción de áreas de oportunidad a través del feedback
- ¿Cuándo dar y recibir feedback?
- El feedback como un arma poderosa.
- Feedback 180 y 360

8. Recapitulando los hechos

- Resumen estratégico
- Se un líder
- Tips & Tricks
- Basic Kit

9. Conclusiones