

CERTIFICACIÓN

HABILIDADES GERENCIALES PARA EL INCREMENTO DE LA EFECTIVIDAD



Certifica: ESAN Graduate Business School
y la Cámara de Comercio de Lima

AFILIADOS A LA

RECLA

Red de Educación Continua
de Latinoamérica y Europa

Presentación

En la actualidad las organizaciones se desenvuelven en escenarios de alta complejidad, los que han sido descritos como un entorno VILIRCAAS, por sus altos niveles de volatilidad, inmediatez, incertidumbre, ruido, complejidad, aceleración y ambigüedad.

Un contexto de estas características exige de habilidades, no sólo de tipo cognoscitivo, sino también de tipo socioemocional, llamadas también habilidades blandas. Asimismo, los desafíos actuales implican hacer frente a problemas multidimensionales, los que también demandan capacidades que trascienden lo estrictamente técnico.

Es así como el BID señala que las habilidades socioemocionales o blandas son importantes porque son altamente valoradas en el mercado laboral. También se tiene que señalar que las “habilidades generan habilidades”, en el sentido que las habilidades blandas potencian las habilidades cognoscitivas.

Desde esta perspectiva, la presente certificación fortalecerá las habilidades blandas de los participantes, en lo relativo a gestión de emociones, trabajo en equipo, resolución de conflictos y comunicación efectiva, incrementando los niveles de efectividad personal y, por ende, potenciando el desempeño individual y del equipo.

Dirigido a

- Directivos, administradores, gestores de talento, profesionales y personas interesadas en fortalecer sus habilidades blandas, a través de modelos y herramientas de efectividad que han sido probadas, coadyuvando en la generación de valor a nivel de sus equipos de trabajo y, por ende, en su organización.



Los participantes obtendrán



DOBLE CERTIFICACIÓN POR:

✓ **ESAN GRADUATE
BUSINESS SCHOOL**

✓ **CÁMARA DE
COMERCIO DE LIMA**

La inscripción y asistencia incluye:

✓ **02 Certificaciones***

- Certificación por la CCL
- Certificación por
ESAN Graduate School
- 04 constancias
(una por cada seminario)

**(*) Para la obtención del
certificado, el participante deberá:**

- Haber aprobado los 4 seminarios.
- Haber asistido al 80% de las
sesiones(máximo 2 faltas).



SEMINARIO 1

Gestión de emociones y su impacto en el desempeño

“La inteligencia emocional puede ser una inoculación que proteja la salud y fomente el crecimiento. Si una empresa tiene las aptitudes que brotan del conocimiento de uno mismo y la autorregulación, motivación y empatía, habilidad de liderazgo y comunicación abierta, es probable que sea más adaptable a lo que el futuro traiga” (Goleman, 2000, p.380)

Esta afirmación de Daniel Goleman, uno de los principales investigadores de la inteligencia emocional, señala la necesidad de fortalecer las competencias emocionales, para estar en mejores condiciones de enfrentar los actuales escenarios inciertos.

Desde esta perspectiva, los objetivos del Seminario son los siguientes:

- Determinar el impacto de la inteligencia emocional en la eficacia personal.
- Determinar el impacto de la inteligencia emocional en el desempeño y, por ende, en la efectividad organizacional.
- Fortalecer el desarrollo de competencias emocionales, tales como el autoconocimiento, la autorregulación y la empatía.

Temario:

- La inteligencia emocional y su impacto en la eficacia personal
- Valoración y expresión de las emociones propias
- Valoración y reconocimiento de las emociones de los otros
- Regulación de las propias emociones
- Uso de las emociones para facilitar y/o mejorar el desempeño

SEMINARIO 2

Trabajo en equipo para el logro de resultados

El logro de objetivos desafiantes exige del trabajo asociativo, mancomunado, de todos los miembros del equipo. Por lo tanto, es necesario conocer cuáles son las condiciones que permitirán a un grupo convertirse en un equipo de trabajo, de tal manera que se genere sinergia. Asimismo, el seminario desarrollará las fases que se tienen que respetar para que un equipo se consolide y se constituya en uno de alto desempeño.

Desde esta perspectiva, los objetivos del Seminario son los siguientes:

- Aplicar un modelo que incremente la efectividad de los equipos de trabajo
- Determinar cuáles son las condiciones necesarias, a nivel de contexto organizacional, que permita un buen trabajo de equipo.
- Identificar algunas patologías organizacionales que afectan la eficiencia de los equipos de trabajo.

Temario:

- Condiciones para que un grupo se constituya en equipo.
- Fases del ciclo constructivo de un equipo.
- Construyendo un equipo de alto desempeño, que alcance los objetivos
- ¿Cuál es el contexto organizacional más adecuado que favorezca el trabajo en equipo?
- Patologías organizacionales que pueden afectar la eficiencia de un equipo.

SEMINARIO 3

**Comunicación
efectiva para
cuidar la unidad
y la eficacia**



No hay forma de influir positivamente en las personas si es que uno no se comunica bien. Sin embargo, una comunicación que cuide la unidad tendría que ir más allá de la comunicación orientada al logro de resultados, donde lo que se busca es proveer claridad, entregando instrucciones o directrices, o resolviendo dudas. Entonces, ¿Qué implica una comunicación que cuide la unidad y la eficacia? ¿Cuáles son los principios de la comunicación que nos ayudarán a ser buenos comunicadores?

En este seminario se analizarán una serie de principios, que ayudarán, a quiénes los aplican, a comunicarse de una manera que les permita influenciar positivamente en las personas, movilizándolos al logro de objetivos comunes y trascendente, sin afectar la unidad del equipo.

Desde esta perspectiva, los objetivos del Seminario son los siguientes:

- Identificar y aplicar aquellos principios que incrementan la efectividad de nuestra comunicación.
- Identificar oportunidades de mejora en la comunicación, a partir de situaciones cotidianas en el ámbito organizacional, que se presentarán en el seminario.
- Mejorar nuestra capacidad de proveer feedback aplicando los principios de la comunicación.

Temario:

- Principios que incrementan nuestra capacidad de comunicar con efectividad.
- Comportamiento verbal deseado versus comunicación verbal no deseado
- Desterrando creencias erróneas que no permiten ser asertivos.
- Mejorando nuestro asertividad, para ayudar a las personas y ser escuchados.
- Proveyendo un feedback efectivo aplicando los principios de la comunicación.

SEMINARIO 4

Resolución de conflictos y su impacto en la efectividad



Manejar conflictos es imprescindible para incrementar la efectividad de cualquier equipo. Los conflictos son inherentes al ser humano, por una sencilla razón: somos diferentes. Tenemos diferentes motivaciones, intereses, rasgos de personalidad, estilos de aprendizaje y trabajo, diferentes paradigmas, todo lo cual coadyuva a la generación de conflictos. Por lo tanto, uno no elige tener o no tener conflictos, sólo podemos elegir cómo responder ante ellos, es decir cómo manejar los conflictos. No asumir este desafío podría implicar, en un caso extremo, que un equipo competente se fragmente y en vez de sumar, reste.

Desde esta perspectiva, los objetivos del Seminario son los siguientes:

- Identificar las causas de los conflictos y prevenir aquellos que están dentro de nuestro círculo de influencia.
- Identificar el rol de las percepciones en la generación de los conflictos.
- Proveer un modelo que permita gestionar o manejar de manera efectiva los conflictos.

Temario:

- La inteligencia emocional y su impacto en la eficacia personal
- Valoración y expresión de las emociones propias
- Valoración y reconocimiento de las emociones de los otros
- Regulación de las propias emociones
- Uso de las emociones para facilitar y/o mejorar el desempeño

PLANA DOCENTE:

Juan Pablo Marimón

Speaker con amplia experiencia frente a grandes y diversas audiencias. Ha sido líder comercial de empresas del sector educativo, telecomunicaciones y de servicios. Experto en desarrollo personal con neurociencias. Consultor y asesor de empresas en desarrollo organizacional, desarrollo de habilidades de colaboradores e identificación y maximización de potencial y talentos. Facilitador en empresas para trabajos en equipo y alcance de objetivos comunes.

Entrenador certificador en PNL (Programación Neurolingüística) de La Sociedad de PNL de USA y por Richard Bandler, co-creador de la PNL. Coach certificado de la International Coaching Institute de Alemania. MBA de ESAN. Licenciatario Benziger para evaluación de estilos de pensamiento e identificación de la dominancia cerebral. Ingeniero Electrónico de la UPC.

Mónica Lavín

Licenciada en Relaciones Turísticas con estudios adicionales en Liderazgo y Técnicas de Motivación Inteligente. Además, es Coach, Conferencista y Entrenadora certificada por el John Maxwell Team, USA, lo que respalda su capacidad para liderar y desarrollar equipos de alto rendimiento.

Con una trayectoria destacada, fue Directora General del Hotel Melia Lima entre 2011 y 2018, donde lideró equipos hacia el éxito. Desde 2020, se ha dedicado a ser conferencista, entrenadora y Coach, especializándose en liderazgo, inteligencia emocional y formación de equipos de alto desempeño, capacitando a profesionales y organizaciones para alcanzar su máximo potencial.

María Rosa Moran

Líder de la Mesa de Fortalecimiento de Capacidades Comerciales y Miembro del Equipo Negociador Peruano en la Negociación del Tratado de Libre Comercio con EE.UU. Docente ESAN y conferencista internacional en diversos países como República Dominicana, Colombia, Ecuador y Vietnam. En la actualidad, es consultora para diversas instituciones y organismos multilaterales, como la Comisión de la Unión Europea y las Naciones Unidas.

MBA por ESAN. Máster en Administración de Negocios de ESADE Barcelona – España. Master en European Human Resources Management, École de Management, Lyon – Francia. Abogada, Pontificia Universidad Católica del Perú. Ha sido asesora del Ministro de Industria y del Ministro de Comercio Exterior en diversas oportunidades.

Información del programa



Duración:
32h académicas
(horas lectivas
de 45min. C/U)



Modalidad:
Presencial

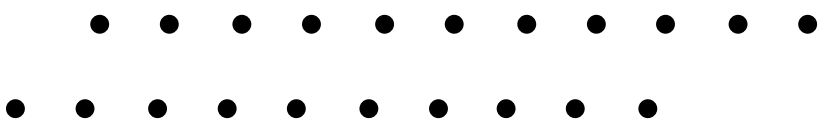
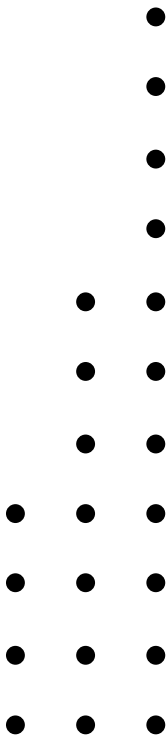


Frecuencia:
Miércoles y viernes, de
7:00 p.m. a 10:00 p.m.

Desarrollo de Habilidades Gerenciales para el incremento de la Efectividad	Horas Acad.	Docente	Fecha 1	Fecha 2
Seminario 1: Gestión de emociones y su impacto en el desempeño	8	Juan Pablo Marimon	14/05/2025	16/05/2025
Seminario 2: Trabajo en equipo para el logro de resultados	8	Mónica Lavín	21/05/2025	23/05/2025
Seminario 3: Comunicación efectiva para cuidar la unidad y la eficacia	8	Mónica Lavín	28/05/2025	30/05/2025
Seminario 4: Resolución de conflictos y su impacto en la efectividad	8	Rosa María Morán	4/06/2025	6/06/2025

Inversión (Incl. IGV):

	General	Socio CCL
INVERSIÓN	S/ 1700	S/ 1360



MÉTODOS DE PAGO

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA – Ruc: 20101266819**

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: **www.camaralima.org.pe**
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Exclusivo para VISA

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

Preguntar por términos y condiciones.

• Billetera electrónica Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



Informes e Inscripciones:

Lima

✉ programasccl@camaralima.org.pe

☎ 994 250 942