



CERTIFICACIÓN EN

# Habilidades Gerenciales para el incremento de la Efectividad



Certifica ESAN Graduate Business School y la Escuela de Marketing y Ventas de la CCL

---

# Presentación

En la actualidad las organizaciones se desenvuelven en escenarios de alta complejidad, los que han sido descritos como un entorno VIIRCAAS, 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.

Se revisarán metodologías y se proveerán herramientas orientado al fortalecimiento de estas habilidades, por lo que cada curso de la certificación se trabajará de manera práctica.

---

## 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:

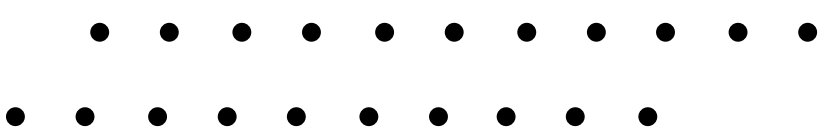
✓ **ESAN GRADUATE  
SCHOOL OF BUSINESS**

✓ **CÁMARA DE  
COMERCIO DE LIMA**

Esta es una oportunidad única para obtener una doble certificación, la inscripción y asistencia incluye:

- ✓ Certificado de participación(\*\*)
- ✓ Material de clase

*(\*\*) Para la obtención del certificado se requiere la asistencia del participante durante el total de la duración de la certificación.*



---

# Aprénderas

---

## SEMINARIO 1

# Trabajo en equipo para el logro de resultados



---

# Objetivo

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:**

1. Aplicar un modelo que incremente la efectividad de los equipos de trabajo.
2. Determinar cuáles son las condiciones necesarias, a nivel de contexto organizacional, que permita un buen trabajo de equipo.
3. 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.



---

# Aprénderas

---

## SEMINARIO 2

# Gestión de emociones y su impacto en el desempeño





---

# Objetivo

“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:**

1. Determinar el impacto de la inteligencia emocional en la eficacia personal.
2. Determinar el impacto de la inteligencia emocional en el desempeño y, por ende, en la efectividad organizacional.
3. 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.



---

# Aprénderas



---

SEMINARIO 3

## Resolución de conflictos y su impacto en la efectividad

---

# Objetivo

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:**

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

## Temario:

- ¿Elegir entre tener o no tener conflictos o sólo elegir cómo responder ante los conflictos?
- Identificando las diversas causas de los conflictos.
- Conflicto por diferencia de percepciones.
- ¿Cómo manejar conflictos de manera efectiva?



---

# Aprénderas

---

## SEMINARIO 4

# Comunicación efectiva para cuidar la unidad y la eficacia



---

# Objetivo

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:**

1. Identificar y aplicar aquellos principios que incrementan la efectividad de nuestra comunicación.
2. Identificar oportunidades de mejora en la comunicación, a partir de situaciones cotidianas en el ámbito organizacional, que se presentarán en el seminario.
3. 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 nuestra asertividad, para ayudar a las personas y ser escuchados.
- Proveyendo un feedback efectivo aplicando los principios de la comunicación.





---

## Profesores



### **Omar Guevara Montesinos**

MBA por la Universidad del Pacífico – Máster en Investigación Avanzada, por la Universidad Politécnica de Cataluña. Programa en Competencias Directivas por la Universidad Complutense de Madrid. Programa en Gestión de Capital Humano en la Escuela Nacional de Administración de Francia, becado por el Gobierno Francés. Desarrollo profesional en Gestión de Personas, con experiencia directiva. Certificación en Coaching por la Universidad Complutense de Madrid. Funcionario con desarrollo profesional en Gestión de Personas, con experiencia directiva. Docente en la Escuela de Verano de la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia.



### **Silvana Pasquel**

Magíster en Organización y Dirección de Personas por ESAN y Magíster en Psicopedagogía Socio-Laboral por la Universidad de Barcelona (España). Licenciada en Psicología con estudios en Gestión Internacional de Recursos Humanos por la Universidad ESADE (España) e Indicadores de Gestión del Talento Humano por la Universidad de Externado (Colombia). Certificada como Coach Internacional por la ICC y como Scrum Máster por Certiprof. Cuenta con varias especializaciones en Gestión del Talento Humano y una amplia experiencia liderando procesos de Transformación Cultural, Gestión del Cambio, Clima Organizacional, Transformación Digital, Gestión del Desempeño, Formación y Desarrollo de Competencias para Líderes, colaboradores y Trainers, en empresas de servicios, tecnología de la información, logística, entre otras, nacionales e internacionales.



### **María Rosa Morán**

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. Jefa 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. Profesora de la maestría de 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.

# Información del programa



**Duración**  
**32 Horas**  
**académicas**

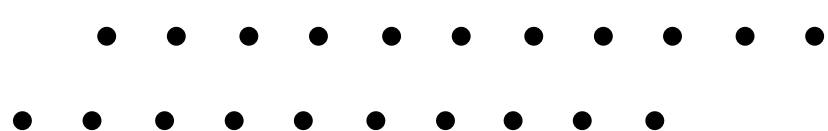


**Modalidad**  
**Online**  
**(se transmite en vivo)**



**Horario**  
**Lunes y miércoles**  
**7:00 p.m. - 10:00 p.m.**

SEMINARIO	HORAS	DOCENTE	FECHAS DE DICTADO	
Seminario 1: Trabajo en equipo para el logro de resultados.	6	Omar Guevara	24/04/2024	29/04/2024
Seminario 2: Comunicación efectiva para cuidar la unidad y la eficacia.	6	Silvia Pasquel	06/05/2024	08/05/2024
Seminario 3: Resolución de conflictos y su impacto en la efectividad.	6	Maria Rosa Morán	13/05/2024	15/05/2024
Seminario 4: Gestión de emociones y su impacto en el desempeño.	6	Omar Guevara	20/05/2024	22/05/2024



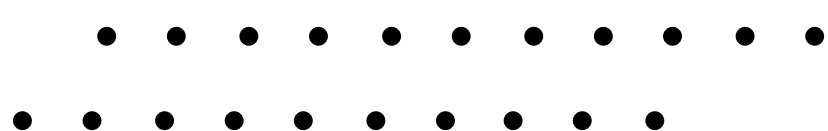
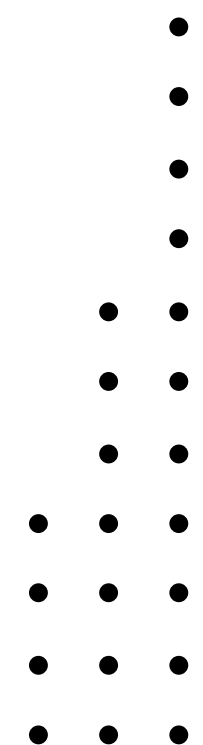
## Inversión (Incl. IGV):

El participante recibirá 04 constancias (una por cada seminario) + 01 certificación a nombre de ESAN y la Escuela de Marketing y Ventas de la CCL.

	PRECIO CERTIFICACIÓN	
	General	Socio CCL
INVERSIÓN	S/ 1700	S/ 1360

Si desea ingresar sólo a un seminario la inversión es

	PRECIO 1 SEMINARIO	
	General	Socio CCL
INVERSIÓN	S/ 500	S/ 400





---

## Informes e Inscripciones:

Andrea Castro  
Email: [acastro@camaralima.org.pe](mailto:acastro@camaralima.org.pe)  
WhatsApp: 908 860 016

