

Cursos de Extensión 2014

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA



COACHING ORGANIZACIONAL

PROGRAMA 2014

DOCENTES

Lic. Alicia María Agüero: Contadora Pública y Licenciada en Administración, Facultad de Ciencias Económicas - UNC. Es Directora de AyT Coaching Organizacional y Master Coach Profesionales, Asociación Argentina de Profesionales del Coaching. Además, socia fundadora y Directora de Editorial Consultora R.Q. SRL (publicaciones y servicios para profesional).

Lic. Angélica Sturich: Licenciada en Educación Física. Es Directora de AyT Coaching Organizacional y Master Coach Profesionales, Asociación Argentina de Profesionales del Coaching. Organiza cursos relacionados al deporte, recreación y organización deportiva.

.....
.....

OBJETIVOS

- Promover la generación de recursos que lleven a una gestión más poderosa
- Desarrollar procesos de aprendizajes conversacionales
- Enriquecer el modo de facilitar la toma de decisiones en el entorno comunicacional para el logro de sus objetivos profesionales.
- Provocar resultados inéditos y extraordinarios.
- Escuchar efectivamente, reconociendo el impacto que sus intervenciones provocan.
- Coordinar compromisos de manera efectiva.

.....
.....

CONTENIDOS

Módulo 1: Gestión de la Realidad con herramientas conversacionales

Situación existente - Gestión de los hechos: veracidad y relevancia - Responsabilidad - Efectividad personal a partir de la gestión - Escuchar los hechos - Casos prácticos - Disminución de incertidumbre, miedo, ansiedad, preocupación y emociones similares a partir de la realidad - Maneras de comunicar la realidad y su habitualidad - Listas de efectividad profesional.

Módulo 2: Gestión de la Posibilidad a partir del Compromiso:

La Posibilidad como creación o generación -Ver y Declarar Posibilidades - Responsabilidad - Maneras de declarar futuro profesional - Escucha: sintonía con las posibilidades - Accionar coherente con la Posibilidad - Conversaciones y Compromisos lingüísticos básicos de cada nivel de autoridad - Emprendimiento y su emocionalidad - Iniciativa y Audacia - Casos Prácticos - Confianza - Listas de efectividad profesional.

Módulo 3: Gestión de los Resultados - Ciclo cliente- proveedor:

Buenas intenciones o Coordinación efectiva - El Pedido y la Oferta como herramientas de gestión - Promesas: cumplimiento y capacidad de gestionarlas - Ciclo Cliente/Proveedor - Escuchar para una coordinación efectiva - Fuentes de interferencia y demora en el ciclo de coordinación de acciones - Diseño de Estado de Ánimo propicios - Listas profesionales de coordinación efectiva.

Módulo 4: Gestión de la Relación diseñando conversaciones efectivas

Acuerdos como base de gestión de la relación - Diseño de una conversación - contabilidad: Reglas y Acuerdos - Conversaciones efectivas para rehabilitar espacios relacionales - Responsabilidad y Diseño de Estados de Ánimo - El Consultor como observador competente - Competencias conversacionales para una relación efectiva - Escucha orientada a la conversación de relación como posibilidad - Listas de relaciones profesionales efectivas.

Módulo 5: Gestión del Aprendizaje a partir de herramientas de evaluación (Feedback 360º, Manual de descripción de puestos, etc.):

Diseño estratégico del Aprendizaje - Procesos de aprendizaje - Utilización de herramientas de evaluación de la gestión - El Feedback 360º y sus posibilidades en el diseño del aprendizaje - Desarrollo de un plan de acción personal - Escucha orientada a definir espacios de aprendizaje - Evaluación periódica del desarrollo personal - Casos Prácticos - Listas de aprendizaje profesional -

Módulo 6: Integración, Aplicación y Coaching

Competencias claves: liderazgo, alianzas, coordinación de acciones y gestión de clientes. - Actitudes claves a desarrollar - Estudio de casos - Coaching a las actividades profesionales personales.

.....
.....

METODOLOGÍA

Con dinámicas interactivas, facilitación y vivencia de distinciones conversacionales, trabajo corporal, emocional y lingüístico e integración de aprendizajes de los tres dominios. Los cursantes comparten instancias de creación, apertura de posibilidades y planteamiento de caminos de acción y evaluación futura.

.....

.....

CERTIFICACIÓN

Se otorgará certificado de aprobación si el participante asiste como mínimo al 80% de los encuentros y aprueba la evaluación final del curso propuesta por el docente. Los certificados podrán ser retirados 15 días después de finalizado el curso, de lunes a viernes de 9 a 20 hs., en el plazo del año calendario siguiente a la finalización del cursado.

.....

.....

Informes e Inscripciones

Secretaría de Extensión

Facultad de Ciencias Económicas (Subsuelo)- UNC

Av. Valparaíso s/n - Ciudad Universitaria - Córdoba

Tel: (0351) 443730 0 int. 48593 /48513

cursos@eco.unc.edu.ar

SEGUINOS EN:  ExtensionEconomicasUNC  @SecExtensionFCE