

BootCamp

LIDERAZGO PARA EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

"Donde quiera que miremos alrededor del mundo, vemos líderes brillantes -en la política, en los negocios, en los medios- tomando decisiones terribles. Lo que les falta no es coeficiente intelectual, sino sabiduría."

Arianna Huffington



WTF Business
PROFESIONISTAS Y EMPRESAS



BootCamp

Liderazgo para Equipos de Alto Rendimiento



- Es un programa de entrenamiento práctico, a través de 3 módulos, donde las y los profesionistas frente a equipos de liderazgo o que están buscando crecimiento profesional, podrán obtener las habilidades necesarias para dirigir un equipo de alto rendimiento.
- Las personas participantes serán capaces de reconocerse así mismas como responsables de su propia transformación y del impacto de su equipo profesional, a través de los contenidos y técnicas más novedosas en el desarrollo humano.
- Este BootCamp está disponible en modalidad online y presencial. 📶 📍

3 Módulos de Aprendizaje

MÓDULO 1

Enfoque humano: hablemos de la persona no del puesto.



A través de este módulo tomarás consciencia sobre tus habilidades, capacidades, valores y sistema de creencias que te conforman, y que son la base de tus intereses laborales y profesionales, permitiéndote así alcanzar el desarrollo de competencias que hagan tu perfil más relevante para el mercado laboral de hoy y del futuro.

MÓDULO 2

Enfoque en las relaciones: somos un equipo.



En este segundo módulo desarrollarás tus capacidades para comunicarte de manera efectiva, gestionar conflictos y alcanzar acuerdos que resulten benéficos para las partes que se involucran en las diversas situaciones profesionales que enfrentamos, contribuyendo así a un mejor desempeño en tu entorno laboral.

MÓDULO 3

Enfoque en los resultados: Play to Win.



Aplicarás estrategias y técnicas para lograr resultados en equipo, a través de la identificación de las necesidades del cliente, la definición de objetivos SMART (OKR's y KPI's), la elaboración de un plan de acción y la implementación de prácticas de accountability en el trabajo en equipo.

Módulo 1 – Enfoque humano

Hablemos de la persona no del puesto



A través de este módulo tomarás consciencia sobre tus habilidades, capacidades, valores y sistema de creencias que te conforman y que son la base de tus intereses laborales y profesionales que te permitirán alcanzar el desarrollo de competencias que hagan tu perfil más relevante para el mercado laboral de hoy y del futuro.

Tema 1:

Autoconocimiento personal

- Atributos: cómo piensa y toma decisiones
- Valores: motivaciones y actitudes
- Drivers: DISC: Estilo de comportamiento

Tema 2:

Círculo de influencia

- Quién es tu círculo de influencia
- Paradigmas de tu círculo de influencia
- Tu ideal enseñado (el deber ser)

Tema 3:

Filosofía de vida

- Atributos: cómo piensa y toma decisiones
- Valores: motivaciones y actitudes
- Drivers: DISC: Estilo de comportamiento

Tema 4:

Autoconocimiento profesional

- SOAR / Fortalezas / Oportunidades
- Aspiraciones / Resultados
- Las Competencias humanas del siglo XXI

Tema 5:

Inteligencia emocional

- Atención plena
- Cómo son mis emociones
- Patrones de pensamiento
- Autorregulación emocional
- Cómo resolver problemas

Tema 6:

Tolerancia a la presión

- La caja: ver al otro como persona, no como objeto
- Elige tu actitud: Respira + Reconoce + Responde

Tema 7:

Las competencias humanas del s. XXI

- Resolución de problemas
- Aprendizaje continuo
- Resiliencia
- Creatividad
- Gestión del tiempo



Todos los temas se incluyen en modalidad presencial y online, la diferencia es la profundidad de aprendizaje

Módulo 2 – Enfoque en las relaciones

Somos un equipo



En este segundo módulo desarrollarás tus capacidades para comunicarte de manera efectiva, gestionar conflictos y alcanzar acuerdos que resulten benéficos para las partes que se involucran en las diversas situaciones profesionales que enfrentamos, contribuyendo así a un mejor desempeño en tu entorno laboral.

Tema 1:

Comunicación Efectiva

- La comunicación y la percepción
- ¿Cómo me comunico? (DISC)
- Preguntar para descubrir necesidades
- Escuchar activamente
- ¿Cómo dar feedback?

Tema 2:

Negociación y Manejo de Objeciones

- Qué es la negociación Investigación y preparación
- Qué quiere mi contraparte + User value
- Objetivos de la negociación (SMART)
- Variables y su valor
- Conexión con tu contraparte
- Enfoque ganar-ganar
- Prepárate para las objeciones
- Cierre de la negociación
- Seguimiento y relación a largo plazo

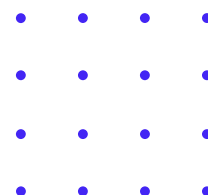
Tema 3:

Trabajo colaborativo

- Visión y metas compartidas
- Comunicación abierta y transparente
- ¿Quién es mi equipo?
- Las reglas del juego
- Reconocimiento del logro



Todos los temas se incluyen en modalidad presencial y online, la diferencia es la profundidad de aprendizaje



Módulo 3 – Enfoque en los resultados

Play to Win



Aplicarás estrategias y técnicas para lograr resultados en equipo, a través de la identificación de las necesidades del cliente, la definición de objetivos SMART (OKR's y KPI's), la elaboración de un plan de acción y la implementación de prácticas de accountability en el trabajo en equipo.

Tema 1:

Enfoque en el cliente

- Mapa de empatía
- Elevator pitch

Tema 2:

¿A dónde vamos? ¿Por qué?

- El círculo dorado
- Definir objetivos y la ruta para conseguirlos
- OKR's (qué y cómo)
- Objetivo
- Resultados clave
- Iniciativa/KPI's

Tema 3:

Plan de Acción en equipo

- Plan de acción, roles, responsabilidades
- 1. Generalidades: Objetivo + Impulsores + Obstáculos
- 2. Plan de acción: Pasos/acciones + Responsable + Recursos + Fecha de entrega
- 3. Matriz Eisenhower

Tema 4:

Accountability (toma responsabilidad)

- Responsabilidad individual: tu papel en el equipo
- Expectativas claras
- Seguimiento a los planes de acción (monitorear y ajustar)
- Reconocer y celebrar logros



Todos los temas se incluyen en modalidad presencial y online, la diferencia es la profundidad de aprendizaje



BootCamp



LIDERAZGO PARA EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

"Donde quiera que miremos alrededor del mundo, vemos líderes brillantes -en la política, en los negocios, en los medios- tomando decisiones terribles. Lo que les falta no es coeficiente intelectual, sino sabiduría."

Arianna Huffington

WTF Business
PROFESIONISTAS Y EMPRESAS

Lleva el programa a tu empresa u organización.

-  +52 55 1243 6052
-  hola@wtfeducacion.com
-  www.wtfeducacion.com
-  Cuauhtémoc, CDMX

Aprende
online o
presencial

