

CURSO ABIERTO COMPETENCIAS PARA UN LIDERAZGO ALTAMENTE EFECTIVO

Fecha y hora:	Sábado 8 de junio de 9 a 18 horas
Lugar :	Hotel Holiday Inn Express, Vitacura 2929
Dirigido a:	Profesionales que busquen potenciar y desarrollar las competencias necesarias para la expresión de un liderazgo altamente efectivo
Inversión :	\$ 190.000.
Inscripciones:	mosorio@tgli.cl
Cupo máximo:	25 participantes

Los grandes líderes gestionan su energía, inspiran al comunicar, generan vínculos y negocian con maestría... Y esto es lo que aprenderás con nosotros durante esta jornada.

“El desarrollo personal es un gran ahorro de tiempo. Cuanto mejor te vuelvas, menos tiempo te llevará alcanzar tus objetivos.”

Brian Tracy

MÓDULOS

GESTIÓN DE LA ENERGÍA - GABRIEL LAMA

La energía humana es el recurso más crítico de una organización. En el mundo 24/7 de hoy, aprender a gestionarla es clave para aumentar tu rendimiento profesional y bienestar personal. ¿Sabías que el estrés puede ser positivo y que el estrés negativo se puede compensar? ¿Sabías que al planificar tu semana, tendrás mayor libertad para disfrutar de lo que te gusta? Estas y otras claves es lo que verás en este módulo.

GESTIÓN RELACIONAL - LAURA ILLANES

Liderar requiere dominar competencias conversacionales altamente efectivas. Desarrollar óptimas relaciones en una empresa, es clave para alcanzar buenos resultados. Ser exitoso en conversaciones cruciales es como saber desarmar una bomba. ¿Sabes qué son las conversaciones cruciales? ¿Sabes distinguir un juicio de una afirmación para evitar una discusión sin sentido? En este módulo descubrirás que no existen las malas relaciones, sino que falta de una óptima comunicación, y para ello revisaremos el paso a paso para lograrlo.

HABLAR EN PÚBLICO - JORGE DÍAZ

Hablar en público es considerado el segundo miedo más popular de las personas después del miedo a la muerte. Sin embargo hacer frente al temor de hablar en público es clave para el éxito de todo líder. ¿Sabías que ese miedo disminuye cuando practicas ciertas técnicas básicas de oratoria? En este módulo adquirirás las herramientas necesarias para que te atrevas a hablar frente a cualquier audiencia.

NEGOCIACIÓN – FRANCISCO PEREIRA

Los líderes de las empresas, gerentes, jefes y ejecutivos, negocian todos los días. Saber negociar implica un equilibrio entre la obtención de buenos resultados y el mantenimiento de una relación de largo plazo con las contrapartes. ¿Sabías que lo más importante en una negociación es que la contraparte se sienta bien y que decir “esta decisión no la tomo yo” es la trampa más clásica de la negociación? En este módulo aprenderás las claves para alcanzar tus metas frente a diferentes escenarios de negociación.

RELATORES



GABRIEL LAMA

Deportista Olímpico en Judo, representando a Chile en los JJOO Sydney '00 y Atenas '04. Magíster en Habilidades Directivas de la Universidad Adolfo Ibáñez. Profesor de Educación Física de la Univ. Metropolitana de Ciencias de la Educación. Diplomado en Dirección en Ventas por la Escuela de Negocios de la Universidad de Chile. Diplomado en Liderazgo y Coaching por la Univ. Adolfo Ibáñez. Coach Ontológico de Newfield Network. Wellness Coach de Wellcoaches – American College of Sports Medicine. The Corporate Athlete Program Certified Trainer by Johnson & Johnson Human Performance Institute. Official Certified Facilitator The Inner Game Essentials Workshop. Director International Coach Federation (2011-2012). Miembro de la International Leadership Association desde 2016. Gerente General de TGLI Leadership Consulting. Relator Internacional, Consultor y Coach de Líderes con más de 3500 horas entrenando a Ejecutivos que quieren alcanzar y/o sostener un Alto Rendimiento Personal y Profesional.



LAURA ILLANES

Coach certificada de The Newfield Network, Magíster en Habilidades Directivas Universidad Adolfo Ibáñez, con Diploma en Liderazgo y Coaching UAI, Coach de equipos, certificada por Escuela Europea de Coaching. Periodista. Licenciada en comunicación social UDLA. Me he desempeñado como consultora y facilitadora para el desarrollo de personas y equipos de trabajo en las áreas de liderazgo y habilidades directivas. Coach ejecutivo a nivel gerencial en empresas como AES Gener, Abbott, International Paper, DNG Ingeniería, AMSA, ENEL y Automóvil Club de Chile, entre otros.



JORGE DÍAZ

Periodista. Licenciado en Comunicación Social de la Universidad de Chile. Guionista y escritor. Consultor en Comunicación Estratégica. Experto en Media Coaching y Oratoria. Conductor de programas de radio y televisión. Ex editor y lector de noticiarios en Canal 13. Presentador de eventos institucionales y empresariales. Conductor del programa de televisión "Zona Inmobiliaria" de Publimetro, en Mega, La Red y UCV Televisión



FRANCISCO PEREIRA

Abogado experto en negociación y resolución de conflictos, fue entrenado en Boston, en la Universidad de Harvard en el programa "Leading Conflict Resolution in the Workplace", y en el Programa de Negociación para Ejecutivos del Massachusetts Institute of Technology (MIT) en Estados Unidos. Estudió un MBA en Griffith University en Australia, es Máster en Comunicación Estratégica y Marca de la Universidad Mayor, tiene un Diplomado en Negociación en la Universidad Católica de Chile y un Diplomado en Resolución de Conflictos de la Universidad Castilla – La Mancha en España.



Train – Grow – Learn- Improve

mosorio@tglic.cl

Domingo Faustino Sarmiento #387, Ñuñoa.

Tel. +569 90726425 / +569 73977790 / +569 34350710

www.tglic.cl

