



**Curso de Posgrado en  
Desarrollo de Competencias  
Gerenciales**

*Virtual*

**UADE**

# Curso de Posgrado en Desarrollo de Competencias Gerenciales

## Acerca del programa

Sabemos que, frente a los desafíos que presenta un mundo altamente competitivo y en continúa transformación, el recurso estratégico de toda organización (que permite diferenciarla de las otras), son las personas que trabajan en ella.

Hay que administrar esos recursos mediante una planificación y acciones concretas, con profesionalismo y un plan de capacitación continua. Es necesario tener una visión estratégica compartida con la dirección de la empresa para instrumentar acciones que permitan agregar valor, retroalimentando el compromiso de todos sus integrantes.

Sin duda los líderes modernos deben tener alta capacidad para evidenciar sus competencias y habilidades en liderazgo de equipos, comunicación y negociación.

**Inicio: 23 de abril**

**Finalización: 10 de diciembre**

**Receso: 16 y 23 de julio**

**Clases: miércoles, de 19 a 22 hs.**

**Clase adicional: viernes 11 de julio**

## ¿Por qué elegir Educación Ejecutiva en UADE Business School?

- Respaldo de la Fundación UADE.
- Más de 60 años enseñando gestión de negocios.
- Más de 30 años en la capacitación de líderes y ejecutivos.
- Enseñanza orientada a la aplicación de conceptos en el ámbito profesional.
- Contenidos actualizados según las últimas tendencias y el desarrollo de mejores prácticas del mercado.
- Toma de decisiones gerenciales utilizando el método del caso.
- Interacción permanente entre docentes y participantes, enriqueciendo así la experiencia de capacitación.
- Docentes con vasta trayectoria profesional y gerencial.
- Infraestructura tecnológica de primer nivel.

## Nuestros Valores y Competencias

- Trabajo en Equipo.
- Integración.
- Empoderamiento.
- Responsabilidad Social.
- Transformación de la Realidad.
- Gestión del Cambio.
- Creación de Valor
- Innovación.
- Liderazgo.
- Proactividad.
- Flexibilidad.
- Actualización.
- Toma de Decisiones.
- Emprendedurismo.

## ¿Qué beneficios ofrece este Programa?

- Mejorar el perfil profesional.
- Obtener herramientas para alcanzar el siguiente nivel en la organización.
- Superarse personal y laboralmente.
- Apalancar el crecimiento.
- Alcanzar nuevos desafíos, proyectos y responsabilidades.
- Desarrollar el potencial creativo e innovador..

## Objetivos del Programa

**Se espera que los participantes logren:**

- Conocer y desarrollar las competencias gerenciales más requeridas por las organizaciones actuales y aplicarlas efectivamente en el lugar de trabajo.
- Conocer y aprovechar el estilo personal y mejorar el trabajo en equipos de alto rendimiento.
- Perfeccionar las habilidades para la dirección de personas y el liderazgo.
- Utilizar herramientas para manejar efectivamente grupos y relaciones interpersonales.
- Administrar exitosamente procesos de cambio organizacional y personal.
- Desarrollar la habilidad de negociar y la creatividad personal.

## Destinatarios

Está dirigido a todas aquellas personas que precisan adquirir herramientas para formar, consolidar y liderar equipos de trabajo, ya sea en grandes, medianas o pequeñas empresas y complementar así el bagaje de conocimientos técnicos incorporados en otras formaciones o por la propia experiencia.

## Metodología de enseñanza

- a) Clases sincrónicas semanales con TEAMS, de 3 horas.  
Posibilidad de algún encuentro presencial, no obligatorio, durante la cursada, a definir.
- b) Foros de análisis, investigación y debate colaborativo de temas (puede ser individual o grupal).
- c) Trabajo en Equipo con transferencia al contexto puesto/área/organización/sector/industria.
- d) Lectura de capítulos de libros, artículos de publicaciones de negocios y notas técnicas.
- e) Trabajo Integrador Final.

# Plan de estudio

## **Módulo 1 - Conflicto y Negociación**

El Conflicto y las personas: Elementos que intervienen. Clasificación. Marco de Referencia. Situaciones de crisis. Inteligencias múltiples. Que entendemos por Negociación. La Negociación como Sistema Adaptativo Complejo. Los cinco Elementos de la Negociación. Negociación y decisiones. Estilos Intuitivos y Estratégicos de Negociación. Cooperación vs. Competencia. Escuela de Harvard: Personas, Intereses, Opciones y Criterios Objetivos. Clasificación de Intereses: Objetivos y Subjetivos. Pirámide Motivacional. Mapa y Jerarquía del Interés. Dimensión de Relación: Percepción, Comunicación, Emociones y Actitud. Dimensión Situacional: Poder, Información, Tiempo y Espacio. El Poder de las Alternativas: MAAN. Hábitos no convenientes al momento de Negociar. Análisis de Negociaciones Simples y Complejas. Pautas de Preparación y Variables a considerar.

## **Módulo 2 - Administración del Cambio Organizacional**

Reconocer la necesidad del cambio en el actual entorno BANI. La Flexibilidad y la Adaptabilidad. Conocer los factores y las etapas presentes en todo proceso de cambio. Reconocer sus recursos personales, tanto cognitivos como actitudinales, para enfrentar mejores procesos de cambio. Estudiar las fuerzas impulsoras, las restrictivas y definir los primeros pasos.

### **Módulo 3 - Liderazgo y Gestión de Personas**

La escucha activa. La comunicación verbal y no verbal. Cómo reducir los ruidos en la comunicación y el contexto de obviedad. Los supuestos en la comunicación.

Posición de “víctima” o de “protagonista”. Elegir el rol de protagonista para alcanzar los resultados en la vida. Diferencia entre culpabilidad y responsabilidad: La responsabilidad incondicional.

La visión del líder. Características de una visión interesante. Visiones inspiradoras. Transmisión o creación conjunta de la visión.

Liderazgo situacional de Hersey y Blanchard. Coeficiente intelectual e inteligencia emocional. Las 5 dimensiones de la inteligencia emocional. La inteligencia emocional como habilidad clave para liderar equipos de trabajo. Conciencia y contención de las emociones propias y ajenas. La emoción como base de los vínculos y del liderazgo.

El liderazgo adaptativo: Desafíos técnicos vs. desafíos adaptativos. Identificación y cursos de acción.

La pirámide invertida. Satisfacer las necesidades genuinas de los colaboradores para alcanzar los objetivos del equipo. Necesidades vs. deseos. La ley de la cosecha. Liderazgo como ejercicio de la voluntad. Procurar que los colaboradores quieran, sepan y puedan alcanzar los objetivos de la organización. El valor del reconocimiento de los logros de los colaboradores y las formas auténticas de manifestarlo. Las conversaciones importantes: diseño, conversación y evaluación.

Estilos conductuales. El marco de referencia que potencia la excelencia y el compromiso de sus colaboradores. Selección de la gente adecuada. Fijar expectativas y resultados. La motivación. Fortalezas y áreas de oportunidad. Crecimiento de los colaboradores. Vender valor agregado.

## **Módulo 4 - Trabajo en Equipo**

Grupos y equipos de trabajo. Funciones. Facilitadores. La construcción de un equipo dinámico. Planificadores de *feedback*. Los problemas interpersonales. Las personas difíciles. El poder y la cooperación. Aprender a delegar. Técnicas para generar la responsabilidad individual y del equipo. Organización y conducción de reuniones eficaces. La comunicación en el equipo.

## **Módulo 5 - Autoliderazgo Efectivo**

El significado del tiempo. Autoconciencia, proactividad y habilidades personales para liderar el tiempo. La visión personal y organizacional como brújula. Diferencias entre lo urgente y lo importante. Productividad personal. Liderazgo operativo versus liderazgo estratégico. La importancia de la planificación. Técnicas para armar la agenda de trabajo en función de los objetivos. Gestión de la energía. Cuidado personal.

## **Módulo 6 - Creatividad Aplicada a los Negocios**

Creatividad como dinámica en los negocios innovadores. Pensamiento transformador: Creatividad y observación. Creatividad y empatía. Creatividad e innovación. ¿Existe el error? Pensar en error versus pensar en oportunidad. Intuición y disrupción como herramientas valiosas. Imaginación versus autocensura. Creatividad grupal: rol del líder creativo y las técnicas para despertar la creatividad.

## **Módulo 7 - Comunicación Interpersonal Efectiva**

La importancia de las habilidades interpersonales para alcanzar el éxito en una organización. Manejo de conversaciones difíciles. La escucha activa y la empatía. Desarrollo de la asertividad y las habilidades interpersonales necesarias para manejar eficientemente personas conflictivas. Destacar y desarrollar la importancia del lenguaje como generador de acción.

## **Módulo 8 - Gestión Emocional**

La inteligencia emocional. Modelo S-H-T y el impacto de lo sistémico. Camino para la construcción de inteligencia emocional. De autoconocimiento a la comunicación con otros. Estados de ánimo. Emociones básicas. ¿Cómo gestionar el enojo? ¿Cómo desafiar al miedo? ¿Qué es la culpa? ¿Exigentes o excelentes?

## Cuerpo docente



### **MADRID, PABLO - Coordinador**

- Profesor de Liderazgo, Negociación , Gestión del Cambio en UADE Business School.  
Magíster en Dirección de Recursos Humanos, Fundación UADE.
- Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Blas Pascal.
- Director de Valores Compartidos RR. HH.
- Certificado en Talentum.



### **BÁRCENA, BERNARDO**

- Profesor de Liderazgo, Negociación y Creatividad en UADE Business School.
- Doctorando en Administración de Empresas, UCA.
- MBA, Universidad Católica Argentina.
- Licenciado en Administración de Empresas, UBA.
- Co-Fundador y Director en Experiencia Líderes.
- Dictó más de dos mil Cursos, Clases, Talleres y Conferencias en Posgrados, Escuelas, Fundaciones, Penales de máxima seguridad, Empresas, Colegios y Gobiernos en Argentina y en el exterior.
- Autor del libro "El Liderazgo de Francisco: las Claves de un Innovador", Ed. B (2014); "Trato Hecho. Cómo lograr acuerdos en la vida cotidiana," Ed. B (2015) y "Negociación. Cómo hacer posible lo imposible," Ed. B (2016).
- Investigación sobre el mapa laboral del futuro: INSOD UADE
- Investigación sobre la motivación laboral en Generación Z: INSOD UADE.

## Cuerpo docente



### **OCCHIPINTI, GUILLERMO**

- Profesor de Comportamiento Humano y Gestión del Desempeño en UADE Business School.
- Master en Business Administration , Instituto de Empresa, España.
- Advance Management Program in Human Resources en Cornell, USA.
- Licenciado en Administración de Empresas, U.N.L.Z.
- Director de DUX Consultoría, Capacitación y Coaching ejecutivo.
- Fue Gerente de RRHH de Techint S.A.I.C y de Pinturerías Prestigio S.A.
- Autor del libro *Zombie Part Time ¿Esta es la vida laboral que querías?*



### **RUIZ BALZA, ALEJANDRO**

- Profesor de Creatividad e Innovación aplicada a los Negocios, Comunicación Corporativa, Oratoria y Presentaciones Eficacias en UADE Business School , modalidad Online y Presencial.
- Secretario Académico de la Cátedra Itinerante UNESCO: “Edgar Morin” para el Pensamiento Complejo (CIUEM).
- Doctor en Ciencia Política, Universidad del Salvador.
- Licenciado en Ciencias de la Comunicación Social, UBA.
- Director General del Proyecto Comunicólogos, Agencia Consultoras y Enciclopedia de la Comunicación Aplicada.
- Fue Jefe de Gabinete de Asesores en la Dirección General de Educación Superior del Ministerio de Educación del Gobierno de la C.A.BA.
- Autor de *Gestión del Riesgo Comunicacional*, Ed. LA CRUJÍA. RUIZ BALZA, A, COPPOLA G. BS.AS.
- Autor de *Nuevos Desafíos de la Administración y la Organización para la Formación del Factor Humano*, Ed. DEL LIRIO, RUIZ BALZA, A, LEYVA, A., BAEZ PUERTA, T. México.

## Cuerpo docente



### ELHELOU, DANIEL

- Profesor de Liderazgo y Competencias Gerenciales en UADE Business School.
- MBA, UADE Business School. Contador Público, UBA.
- Coach Ontológico Profesional certificado internacionalmente por la Asociación Euro Americana de Profesionales de Coaching (AEApro).
- Ha fundado y dirige Dar Comienzo, emprendimiento que reúne en un mismo concepto una consultora de empresas, un espacio de formación abierto y un centro de *coaching* y *mentoring* tanto individual como de equipos y organizaciones.



### FRÍAS, MARCELA

- Magister en desarrollo de proyectos de innovación. Especialista en Diseño estratégico. Diseñadora gráfica.
- Profesora asociada de UADE y de Austral.
- Convencida del potencial creativo de los equipos, lleva a las empresas metodologías del diseño para experimentar alternativas de trabajo, incorporar la prueba y el error como ejercicio, e inspirar transformaciones inéditas en los procesos o en las personas.

## Cuerpo docente



### **LÓPEZ PISANI, ANDREA**

- Docente de posgrado en Liderazgo, trabajo en equipo y gestión del cambio en la UADE Business School.
- Magister en Coaching y Cambio Organizacional, USA. International Certified Coach (ICC).
- Abogada, UBA. Consultora y coach para organizaciones y profesionales. Escuela Judicial de la Nación, Centro de Formación Judicial CABA. Conferencista. Investigadora. Autora de artículos de doctrina y de investigación. Hasta el año 2012 se dedicó durante más de 20 años a la consultoría en procesos y sistemas para áreas legales de empresas y oficinas jurídicas.



### **PEREYRA, GABRIEL**

- Consultor Especializado en Liderazgo, Transformación Cultural, Innovación y Coaching de Equipos Directivos
- Amplia experiencia en la gestión de áreas de personas en importantes empresas, habiendo ocupado su última posición como Director de Capital Humano para América en Indra.
- Psicólogo y Magíster en Gestión de Recursos Humanos, formado en gestión de talento, innovación y tecnologías exponenciales en instituciones como la UBA, UADE, IAE, Di Tella, Berkeley, New York University y Singularity University.
- Autor del libro "Liderazgo en Clave Digital" y fundador de ModoBeta, una consultora orientada a acompañar a las empresas en el cambio cultural necesario para abordar la transformación digital y en el reskilling de competencias y mindset.

## Requisitos de Admisión

- Completar la solicitud de Admisión.
- Presentar Currículum Vitae
- Presentar copia Título de grado. Aquellas personas que no lo posean, recibirán Certificación de Programa Ejecutivo.
- Entrevista de admisión, en caso de ser requerida.

## Condiciones de Evaluación y Certificación

Quienes cumplan con el 75% de asistencia al programa y hayan cumplimentado todas las materias, recibirán su certificado de Participación.

Quienes además aprueben un Trabajo Integrador Final, recibirán un certificado de Aprobación.

## Valor y forma de pago del programa

Consultar en:



**posgrados@uade.edu.ar**



**11 6210-4814**

Cursos y programas que no constituyen carreras de posgrado en los términos del Art. 39 de la Ley de Educación Superior N° 24.521 y de la Resolución Ministerial 160/11





**UADE BUSINESS SCHOOL**



Lima 757 / Libertad 1340 (CABA)



[uade.edu.ar/sites/business-school/capacitacion-ejecutiva/](http://uade.edu.ar/sites/business-school/capacitacion-ejecutiva/)

