

DIPLOMADO

LIDERAZGO ESTRATÉGICO DE EQUIPOS

RESOLUCIÓN 593/25

Certificación UTN-FRD



Descripción

El diplomado propone un recorrido de **aprendizaje profesional para quienes desean incorporar habilidades de liderazgo con diseño estratégico**, incorporando contenidos comunicacionales, de negociación, de gestión emocional, trabajo en equipo y cambio cultural.

La aplicación de los conocimientos teóricos a casos prácticos aportados por los estudiantes y por la cátedra, permite facilitar el logro y seguimiento de objetivos desde un clima laboral propositivo.

Combina distinciones del coaching ontológico y sistémico, principios de liderazgo organizacional, elementos de negociación, diseño cultural y emocional.

Requisitos

- ▶ Estudios secundarios completos.
- ▶ Recomendado para quienes cuenten con experiencia o interés en liderazgo, gestión de equipos, educación, consultoría o acompañamiento humano.
- ▶ No se requiere formación previa en coaching.

Dirigido a

Profesionales, líderes, consultores, emprendedores, directivos y personas interesadas en acceder a puestos de mando, sumando recursos innovadores para resolver conflictos y decidir asertivamente en un mundo complejo y volátil.



Objetivos

- ▶ **Liderar asertivamente con orientación a resultados estratégico** delegando lo operativo, superar el micromanagement para construir equipos responsables.
- ▶ **Desarrollar competencias de liderazgo** basadas en la confianza, la coherencia y la gestión emocional.
- ▶ **Potenciar habilidades conversacionales desde los fundamentos del coaching ontológico:** escucha activa, indagación apreciativa y diseño de conversaciones efectivas.
- ▶ **Cultivar inteligencia emocional y autorregulación**, para sostener la presencia y la calma en la toma de decisiones en el marco de contextos complejos.
- ▶ **Desarrollar estrategias para aumentar la capacidad de acción efectiva.**
- ▶ **Diseñar los cambios culturales necesarios** para que las organizaciones se adapten y elaboren servicios y productos innovadores que den respuesta a las exigencias del mercado y sector en el que se desempeñan.



Módulo 1**MENTALIDAD PARA EL LIDERAZGO**

- ▶ ¿Qué es el Teoría del Observador?
- ▶ El paradigma del modelo del observador y su importancia para el éxito laboral y personal.
- ▶ La comprensión integral de los equipos.
- ▶ Gestión de la mentalidad y emocionalidad.
- ▶ Gestionar la motivación y administrar la energía para liderar.
- ▶ Técnica: Mapeo de Objetivos.
- ▶ La confianza como factor clave del éxito.
- ▶ Hábitos disfuncionales y diseño eficiente.
- ▶ Modelos mentales, creencias y juicios limitantes.
- ▶ Resultados extraordinarios: compromiso y responsabilidad.
- ▶ Cuestionar paradigmas y prácticas sociales inefectivas.

Módulo 2**CULTURA Y EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO**

- ▶ Coordinación para resultados extraordinarios: Acuerdos impecables.
- ▶ Reclamo efectivo.
- ▶ Comportamiento organizacional y de los equipos.
- ▶ Gestión del negocio y la cultura organizacional.
- ▶ Arquetipos culturales.
- ▶ Cultura del ejemplo.
- ▶ Las cinco "D".
- ▶ Sistematización del liderazgo (símbolos, sistemas y conductas).
- ▶ Administración efectiva de las conversaciones: modelo de conversaciones efectivas: GROW y SMART.
- ▶ Coordinación y gestión del tiempo.
- ▶ Maestría de las relaciones: conversaciones efectivas, funcionales, disfuncionales y necesarias.
- ▶ Comunicación No-Verbal.
- ▶ Escucha estratégica.

Módulo 3**NEUROCIENCIAS APLICADAS AL LIDERAZGO**

- ▶ ¿Qué son las neurociencias?
- ▶ Relación con el liderazgo, los resultados y el aprendizaje continuo.
- ▶ Aprendizaje de primer y segundo orden.
- ▶ Feedback y Feedforward.
- ▶ Enemigos del aprendizaje y como superarlos.
- ▶ Biología de las emociones y su uso estratégico.

Módulo 4**GESTIÓN Y MAESTRÍA EMOCIONAL**

- ▶ Estados de ánimo.
- ▶ Emociones primarias y secundarias.
- ▶ Estado de ánimo basal.
- ▶ Emociones y estados de ánimo productivos e improductivos.
- ▶ Diseño de emociones y estados de ánimo individual y organizacional (orientado al cambio de clima de equipo).

Módulo 5**MODELOS MENTALES PARA EL ALTO RENDIMIENTO EMPRESARIAL**

- ▶ Negociación efectiva en contextos complejos.
- ▶ Análisis integral y FODA 3D.
- ▶ Diagnóstico de perfil DISC.
- ▶ Enemigos de las decisiones eficientes.
- ▶ Elección del diagnóstico, desde la perspectiva de la Teoría del observador.
- ▶ Desafío grupal: presentación ejecutiva de casos prácticos.