

TALLER

ESTRATEGIAS EFECTIVAS DE GESTIÓN

(Gerencia y liderazgo orientados hacia la efectividad)

Contenido y Objetivos Generales

Índice

1.- Motivación	1
2.- Contenido y objetivos generales	2
3.- ¿A quién está dirigido?	3
4.- Metodología	3
5.- Módulos y capítulos del taller	3
6.- Fundamentos del programa	4
7.- Otras consideraciones	4
8.- ¿Por qué tomar el taller?	5
9.- Acerca del instructor/facilitador	5
10.- Momento del pago y monto de la inversión	5
11.- Facturación y forma de pago	6
12.- ¿Cómo contactarnos?	6
ANEXO: Contenido y objetivos específicos	7

1. **MOTIVACIÓN:**

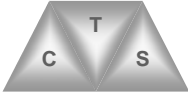
Para ser exitosos requerimos tener –entre otros aspectos– una clara idea de nuestras metas, propósitos, punto de partida y pasos para lograrlas. No hay duda al respecto. Lamentablemente, a veces, los ignoramos y/o nuestra preparación es insuficiente. A ello le sumamos nuestro desconocimiento sobre los procesos de dirección y su uso.

Además, allí está presente el entorno, en todos sus géneros (climático, racial, político, económico, religioso, etc.), imponiendo cambios que afectan los compromisos, estrategias, decisiones, líneas de acción y mecanismos de comunicación e influencia.

Para colmo de “males”, al medio externo se le une la resistencia al cambio y la disparidad de capacidades, actitudes y reacciones emocionales del ser humano.

¿Existirán medios razonables para paliar con éxito esas circunstancias?

¡Sí los hay y son expuestos en este taller! Se trata de conceptos, estrategias y prácticas que –una vez comprendidos y asumidos como hábitos– nos aportan mayor autocontrol, enfoque, capacidad de influencia y logro.



Por supuesto, ello impone un conocimiento, actitud y esfuerzo orientados a abordar con efectividad las exigencias que afrontamos. A duras penas podemos tolerar un accionar medianamente bueno. No basta con preocuparse, hay que ocuparse.

Tomando en cuenta tal escenario y a fin de allanar el camino, Conceptos, Técnicas y Sistemas, COTECSIS C.A. desarrolló este taller **“ESTRATEGIAS EFECTIVAS DE GESTIÓN”**, el cual –sin lugar a dudas– significará para usted una clara oportunidad de alcanzar rápida y satisfactoriamente el éxito.

2. CONTENIDO Y OBJETIVOS GENERALES:

El contenido del taller cubre aspectos fundamentales de dirección y gestión, aplicables a cualquier individuo, tanto a nivel personal como laboral.

Los principios, estrategias y dinámicas a compartir llenan un vacío de los Pensa de Estudio de las principales instituciones educacionales del país. Buscan facilitar la satisfacción de nuestras responsabilidades y metas. Fueron seleccionados y ordenados con base en necesidades de adiestramiento aplicables a todos los sectores (público o privado, productor de bienes y/o de servicios).

Gracias a una sana y dinámica actuación y realimentación, los participantes serán los actores principales del ciclo enseñanza-aprendizaje. Ello les permitirá adquirir, comparar y confirmar –gradual, simple y consistentemente– los aspectos y destrezas propuestas, reforzando una actitud proclive hacia la confianza, el positivismo y el logro.

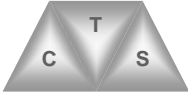
Se espera que desde el primer día se lleven conocimiento y pericia duraderos, necesarios para su exitoso desempeño. Dispondrán de mejor e inmediata capacitación para interactuar con otros e influir sobre ellos (en un ambiente de cooperación, interdependencia, trabajo en equipo y efectividad).

Su aplicación redundará en mayores beneficios para los participantes y la(s) empresa(s) en la(s) cual(es) laboran, pues podrán eliminar, entre otros aspectos:

- Interpretaciones inadecuadas o incorrectas sobre los procesos de gestión gerencial.
- Falta de refocalización, resignificación y reubicación ante la influencia del entorno y realidad personal, social o laboral.
- Estrés y resultados indeseados originados por el temor y la resistencia al cambio.
- Creencias limitantes.
- Incapacidad de integrarse a equipos de trabajo donde reina la diversidad.
- Falta de comunicación e interrelación apropiadas.
- Prácticas y posicionamientos inadecuados.
- Pérdida de oportunidades, efectividad y satisfacción personal y grupal.

Al finalizar el taller, los participantes estarán en capacidad de:

- ✓ Discriminar y comprender los procesos, conceptos y dinámicas asociadas a los procesos de dirección.



- ✓ Conocer y emplear técnicas y estrategias para lograr un trabajo en equipo productivo.
- ✓ Compartir dinámicas efectivas de comunicación, influencia y liderazgo.
- ✓ Conocer los componentes y roles necesarios para producir un cambio planeado.
- ✓ Comprender y controlar nuestras respuestas ante la realidad y los cambios.
- ✓ Potenciar la estabilidad emocional gracias a técnicas ad hoc.

3. ¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Su enfoque, contenido y objetivos son amplios, genéricos y fundamentales. Por tanto, **está dirigido al público en general; a quien desee aplicar dinámicas y estrategias efectivas de gerencia, comunicación, trabajo en equipo y liderazgo.**

Por tanto, pueden participar ejecutivos, gerentes, asesores, profesores, líderes, técnicos, estudiantes y profesionales de todos los sectores productivos y de servicios.

4. METODOLOGÍA:

El taller está diseñado para que el participante interactúe con sus compañeros y el facilitador bajo una dinámica ágil a medida que se cubre los objetivos del mismo. Habrá sesiones teóricas en las cuales se referirá y compartirá los fundamentos y conocimientos requeridos; en otros casos, según el tema considerado, habrá sesiones prácticas en las cuales se aplicará los conocimientos teóricos.

El método incluye:

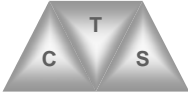
- Instrucción en sala de conferencia empleando proyección de láminas ad hoc.
- Empleo de rotafolio y/o pizarrón cuando la discusión lo amerite.
- Realización de actividades y dinámicas individuales y grupales.
- Reflexión y evaluación sobre actitudes, desempeño y resultados de las dinámicas.
- Aporte de experiencias y vivencias del facilitador y participantes.
- Discusión abierta de conceptos, enfoques, estrategias y dinámicas.

5. MÓDULOS Y CAPÍTULOS DEL TALLER:

El taller cuenta con los siguientes módulos y capítulos:

- **Módulo I/II**
 - Nivelación Conceptual y Reenfoque.
 - Manejo del Cambio.
 - Estrategias de Efectividad Emocional.
- **Módulo II/II**
 - Trabajo en Equipo.
 - Gerencia y Liderazgo.
 - Comunicaciones.

El detalle del contenido y objetivos específicos de cada módulo está incluido en el anexo al final de este documento.



6. FUNDAMENTOS DEL PROGRAMA:

- **Instructor/facilitador:** Ingeniero Jesús A. Lizarraga León.
- **Cantidad de participantes:** 10-24 participantes por taller.
- **Duración estimada:** cuarenta (40) horas académicas, distribuidas en el transcurso de cinco (5) días.

- **Lugares y Fechas:**
 - **Anzoátegui** (Puerto La Cruz):
 - ➔ **Marzo 2017: 6 al 10** (Hotel Cristina Suites)
 - ➔ **Julio 2017: 17 al 21**
 - ➔ **Septiembre: 4 al 8**
 - ➔ **Diciembre: 4 al 8**

 - **Carabobo** (Naguanagua; Hotel Guaparo Inn):
 - ➔ **Mayo 2017: 15 al 19**

 - **Gran Caracas:**
 - ➔ **Octubre 2017: 23 al 27** (Chacao. FORO XXI, Centro Letonia)

- **Horario de clases:**
 - Mañana: 8:00 AM a 9:45 AM y 10:00 AM a 12:00 M
 - Tarde: 1:00 PM a 3:15 PM y 3:30 PM a 5:30 PM

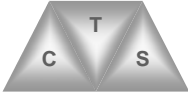
- **Certificación:** Se otorgará certificado de asistencia al taller.
- **Refrigerios:** Incluidos.
- **Almuerzos:** Optativo (ver Ítem 10 de este documento)

- **Material del taller:** Se entregará, en archivo pdf, en un pen drive (a ser proporcionado por cada participante), un conjunto de copias referente a algunas porciones de la información aportada en el taller. No se entregará copia electrónica de la presentación de parte alguna del taller. La selección del contenido y formato del material será efectuada por COTEC SIS, sin que la persona y/o empresa receptora del servicio (taller) pueda exigir material distinto o adicional.

- **Evaluación:**
 - Del participante: No está prevista.
 - Del evento: Cada participante lo evaluará cuando éste culmine.

7. OTRAS CONSIDERACIONES:

Ante eventos de Fuerza Mayor rigen las condiciones establecidas por COTEC SIS. Entre ellos están: enfermedad y/o muerte del instructor/facilitador, así como enfermedad grave



y/o muerte de familiar cercano a éste. COTECSIS C.A. se reserva el derecho de posponer o suspender los Talleres en caso que la cantidad de participantes no cubra el mínimo previsto. No se podrá efectuar grabaciones de sonido ni video, salvo aprobación por escrito de COTECSIS C.A.

8. ¿POR QUÉ TOMAR EL TALLER?

- ✓ Por la conveniencia de mantenernos en un proceso de mejoramiento continuo.
- ✓ Para tener herramientas para conformar equipos de alta cohesión y productivos, que operen cooperativamente aun en ambientes cambiantes.

- ✓ Para conjugar de manera efectiva la gerencia y el liderazgo.
- ✓ Para aumentar nuestra confianza y mecanismos de estabilidad y control emocional.
- ✓ Para aumentar nuestra efectividad, productividad y satisfacción laboral y personal.
- ✓ Para tener mejores oportunidades de ascenso y mayor capacidad de influencia.

- ✓ Para alcanzar con mayor facilidad las metas y propósitos esperados.
- ✓ Para ser más exitosos y obtener mayores beneficios.
- ✓ Para agregar valor a la empresa.

9. ACERCA DEL INSTRUCTOR/FACILITADOR:

El Ingeniero Jesús A. Lizarraga, graduado en la Ilustre Universidad Central de Venezuela (UCV – 1976); además es Especialista en Gerencia General (UCV – 1992), Magíster en Ciencias Administrativas (UCV – 1996) y profesor jubilado de dicha Universidad (Facultad de Ingeniería – 1976/2003). Ha dictado preparado y múltiples cursos, charlas y talleres sobre gerencia y liderazgo en diversas instituciones y empresas del área en nuestro país y en el extranjero.

Su experiencia ha sido perfeccionada gracias a su ejercicio profesional en las áreas indicadas, a su labor como asesor de empresas, así como a sus múltiples estudios e investigaciones en el campo gerencial.

Además de ser pionero en Venezuela al certificarse ante el Project Management Institute (PMI) en 1995 como Profesional de la Gerencia de Proyectos (Project Management Professional –PMP-), fue fundador del Capítulo Venezolano de dicha institución.

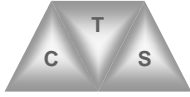
10. MOMENTO DEL PAGO Y MONTO DE LA INVERSIÓN:

En caso de aplicar mediante Carta Compromiso, el monto de la inversión se incrementará, en un veinte por ciento (20%).

El monto de la inversión por persona, por evento, es el siguiente:

A. Taller en Puerto La Cruz, Estado Anzoátegui: 6-7-8-9-10 de Marzo de 2017

QUINIENTOS OCHENTA Y OCHO MIL QUINIENTOS BOLÍVARES CON CERO



CÉNTIMOS (Bs. 588.500,00) más IVA. Este monto podrá ser ajustado si las condiciones macroeconómicas del país así lo determinan.

NOTA: Si el participante lo solicita, se puede incluir cada almuerzo para el lapso del evento, a la tarifa que el hotel tenga para ese momento.

B. Taller en Naguanagua, Estado Carabobo: 15-16-17-18-19 de Mayo de 2017

SETECIENTOS CINCUENTA MIL BOLÍVARES CON CERO CÉNTIMOS (Bs. 750.000,00) más IVA. Este monto podrá ser ajustado si las condiciones macroeconómicas del país así lo determinan.

NOTA: Si el participante lo solicita, se puede incluir cada almuerzo para el lapso del evento, a la tarifa que el hotel tenga para ese momento.

C. Eventos de Julio (17 al 21), Septiembre (4 al 8), Octubre (23 al 27 y Diciembre (4 al 8) de 2017:

Serán indicados posteriormente.

11. FACTURACIÓN Y FORMA DE PAGO:

Depósito en la Cuenta Corriente Nro. **0134 0134 91 1341012364** en Banesco, a nombre de: **Conceptos, Técnicas y Sistemas, COTEC SIS C.A. (R.I.F. J-30597149-8).**

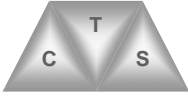
Salvo que el participante manifieste algo en contrario, se elaborará una sola factura por la totalidad del taller. También podemos fraccionar la facturación; en ese caso, el concepto de cada factura se referirá a los lapsos en que se cubra los temas del evento (en este caso sólo se entregará un Certificado por la totalidad del taller).

Aceptamos Cartas Compromiso (en los términos indicados en el Ítem 10 de este documento).

12. ¿CÓMO CONTACTARNOS?

Para mayor información sobre esta propuesta, Ud. puede contactarnos:

- Por teléfono: Jesús Lizarraga: [0416-633.85.18](tel:0416-633.85.18)
Rómulo Lizarraga: [0416-615.35.53](tel:0416-615.35.53)
- Vía e-mail: jlizarraga@cotecsis.com rlizarraga@cotecsis.com
contactos@cotecsis.com jlizarraga@cantv.net



ANEXO

**CONTENIDO Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS POR MÓDULO DEL TALLER
“ESTRATEGIAS EFECTIVAS DE GESTIÓN”
(Gerencia y liderazgo orientados hacia la efectividad)**

Índice

· Introducción	7
· Capítulo I: Nivelación Conceptual y Reenfoque	7
· Capítulo II: Manejo del Cambio	8
· Capítulo III: Estrategias de Efectividad Emocional	9
· Capítulo IV: Trabajo en Equipo	9
· Capítulo V: Gerencia y Liderazgo.	10
· Capítulo VI: Comunicaciones.	10

✓ **INTRODUCCIÓN DEL TALLER (Ambos módulos)**

A. Objetivos:

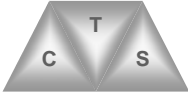
- Introducción del instructor y participantes.
- Exposición de expectativas.
- Descripción, contenido, propósito y objetivos del taller.
- Familiarización con áreas, facilidades y servicios.
- Indicación del horario y pautas de participación.

✓ **CAPÍTULO I: “NIVELACIÓN CONCEPTUAL Y REENFOQUE”**

A. Objetivos:

- Presentar, a título de nivelación, un conjunto de conceptos y puntos de vista que –de entrada– aumentarán y potenciarán los conocimientos y competencias gerenciales básicas de los participantes.
- Establecer la plataforma que permitirá habilitar otras secciones de este taller.
- Fomentar el cambio de actitudes mediante la comprensión y ajuste de sus componentes.
- Sensibilizar a los participantes sobre la importancia de identificar y visualizar sus metas y propósitos personales y profesionales.
- Establecer las diferencias básicas entre planificación y programación de metas. Fijar lineamientos para ser efectivos en ambos procesos.
- Identificar los requisitos fundamentales para persuadir.
- Identificar los elementos que proporcionan el adecuado equilibrio individual.

En resumen, al finalizar este capítulo, los participantes habrán aumentando y



potenciando sus competencias gerenciales básicas, quedando mejor preparados para el éxito en su diario accionar. También tendrán la plataforma requerida para atender otras áreas de este taller.

B. Contenido:

1. Anfibología.
2. Actitud. Paradigmas. Integridad. Ética.
3. Reactividad. Proactividad. Procrastinación.
4. Consejos al Príncipe.
5. Persuasión. Efecto de Halo.
6. Eficacia, Eficiencia, Efectividad. Técnicas efectivas para manejar presión y conflictos.
7. Teoremas de Pareto (Regla del 20/80. Actos no lógicos de tercer orden).
8. Planificación. Programación.
9. Equilibrio (EFIMERO-FES).
10. ¿Por qué la gente no hace lo que se supone que debe hacer?

✓ **CAPÍTULO II: “MANEJO DEL CAMBIO”**

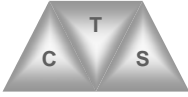
A. Objetivos:

- Sensibilizar a los participantes sobre la importancia de afrontar y adaptarse a los cambios.
- Analizar por qué la gente se resiste al cambio.
- Analizar cómo se manifiesta tal resistencia.
- Analizar los factores necesarios para producir cambios y qué ocurre cuando están ausentes.
- Identificar los roles que la gente puede asumir durante un proceso de cambio.
- Identificar las reacciones de la gente a lo largo del proceso de cambio.
- Identificar las acciones para paliar, modificar o contrarrestar tales reacciones.

Al finalizar este capítulo, los participantes estarán sensibilizados en cuanto a la importancia de promover y/o adaptarse a los cambios, teniendo a la vez una clara comprensión sobre los estados emocionales que un individuo tiene a lo largo del proceso de cambio y cómo afrontarlos.

B. Contenido:

1. ¿Qué es un cambio?
2. La paradoja de la resistencia al cambio.
3. Factores para producir un cambio.
4. Roles en el proceso de cambio.
5. Respuestas emocionales ante los cambios.
6. Claves para manejar las pérdidas y cambios.



✓ **CAPÍTULO III: “ESTRATEGIAS DE EFECTIVIDAD EMOCIONAL”**

A. Objetivos:

- Analizar conceptos, estrategias y prácticas que –una vez comprendidos y asumidos como hábitos– nos aportarán mayor autocontrol, enfoque, capacidad de influencia y logro.
- Identificar actitudes, expresiones y diálogos que limitan el desempeño y satisfacción.
- Reforzar una actitud propensa hacia la confianza, el positivismo y el éxito.
- Potenciar la estabilidad emocional gracias a técnicas ad hoc.

Al finalizar este capítulo, el participante dispondrá de claros conocimientos para manejarse de manera constructiva, optimista y positiva aun dentro de circunstancias de apariencia adversa. Quedará sensibilizado sobre el hecho que “la vida no le debe nada” y que –si bien no controla los eventos y condiciones impuestas por el medio externo– él es el único responsable de la manera en que se siente y acciona ante tales circunstancias. Con ello estará mejor preparado para apoyar a otros en el logro de los objetivos particulares y comunes.

B. Contenido:

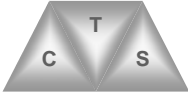
1. Cambia tu diálogo interno.
2. ¿Cuál es tu realidad?
3. ¿Problemas u oportunidades?
4. Asume el control de tu vida.
5. Escapando de las jaulas mentales.
6. Tu futuro comienza hoy.
7. La razón de tus acciones.
8. Puedes elegir cómo te sientes. Resignificación de eventos.

✓ **CAPÍTULO IV: “TRABAJO EN EQUIPO”**

A. Objetivos:

- Analizar el modelo de trabajo en equipo propuesto por Patrick Lencioni en su libro “Las cinco disfunciones de un equipo”.
- Identificar los efectos perversos de cada disfunción.
- Fomentar el desarrollo y mantenimiento de un ambiente cooperativo, no adversario.
- Sensibilizar a los participantes sobre la importancia de afrontar cambios en un ambiente de resistencia honesta (resistencia basada en principios y no en posiciones destructivas).
- Identificar las características de equipos de alto desempeño.

Al finalizar este capítulo los participantes estarán altamente sensibilizados sobre la importancia de conformar equipos cohesionados y altamente productivos; para ello se apalancarán en el modelo de Patrick Lencioni, el cual fomenta



ambientes donde reinan la focalización en los resultados esperados y el cumplimiento de los objetivos, metas y presupuestos establecidos.

B. Contenido:

Las cinco disfunciones de un equipo:

- Ausencia de confianza.
- Temor al conflicto.
- Falta de compromiso.
- Evasión de responsabilidades.
- Falta de atención a los resultados.

Equipos de alto desempeño y sus sombreros para pensar

✓ **CAPÍTULO V: “GERENCIA Y LIDERAZGO”**

A. Objetivos:

- Revisar las actitudes y conductas deseables.
- Identificar qué ocurre cuando sólo se cuenta con liderazgo sin gerencia y viceversa.
- Reflexionar sobre la forja personal y el autocontrol.
- Analizar las fronteras (circunstancias, virtudes y azar) que –según Nicolás Maquiavelo– limitan el accionar del ser humano.
- Reflexionar sobre la forma en que se interrelacionan esas fronteras y otros aspectos (tales como la comunicación, persuasión, gerencia, trabajo en equipo y liderazgo), coadyuvando o bloqueando las cruzadas del ser humano.

Al finalizar este capítulo, el participante tendrá una clara visión sobre el liderazgo y las actitudes requeridas, sensibilizándole sobre los elementos que le permitirán dirigirse hacia el éxito.

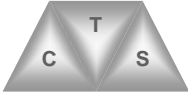
B. Contenido:

1. ¿Qué se espera del líder?
2. Características del líder ¿Actitudes o destrezas?
3. ¿Quién motiva al motivador?
4. Gerencia vs. Liderazgo.

✓ **CAPÍTULO VI: “COMUNICACIONES”**

B. Objetivos:

- Analizar los requerimientos y aspectos básicos del proceso de comunicación.
- Explicar la inmanencia de la comunicación entre los procesos de dirección.



- Analizar por qué cuando dos personas están hablando (aunque sea en el mismo idioma) pareciera que cada quien estuviese hablando un lenguaje distinto.
- Analizar cómo influyen en esa apreciación factores tales como la anfibología, la connotación o énfasis, el contexto, el momento, la gesticulación, la programación neurolingüística...
- Estudiar aspectos fundamentales para lograr una comunicación efectiva.
- Interpretar las motivaciones, expresiones y reacciones del hombre y de la mujer a la luz de los estudios desarrollados por Deborah Tannen, John Gray y otros reconocidos estudiosos de la comunicación de cada género.
- Analizar los efectos perversos del desconocer la manera en que se comunica cada género.

Al finalizar este capítulo, el participante habrá reforzado su conocimiento sobre elementos clave y relevantes de una comunicación efectiva. Adicionalmente, este capítulo le aportará al participante un conjunto de elementos que potenciarán su capacidad al interactuar con sus relacionados tanto en el hogar como en el trabajo, redundando en un incremento de su capacidad de persuasión, influencia y liderazgo.

C. Contenido:

1. Requerimientos y aspectos básicos para que haya una efectiva comunicación.
2. Otros aspectos a considerar:
 - Escucha.
 - Parafraseo (verbalización).
 - Postura corporal, gesticulación, apariencia...
 - Acompasamiento.
 - Expresiones de apoyo (preguntas abiertas, cerradas y de "hacer sentir bien"; frases cortas de beneficio).
 - Tipología neurolingüística del interlocutor.
 - Las preguntas más inútiles al comunicarse.
 - Las interrupciones.
 - Máximas para hablar y escuchar
 - Máximas para pelear con los seres queridos
3. Modos de ser del hombre y la mujer.
4. Consecuencias del modo de ser.
5. Efectos perversos del modo de ser.