



Curso Básico de Liderazgo Integrador

Modulo N° 6, Concertación

Temas a tratarse:

- Habilidades de pensamiento sistémico;
- Planificación;
- Técnicas de negociación;
- Cómo pasar a la acción.

Duración:

El curso se desarrollara el día viernes 10 de enero del 2003 a partir de las 09hOO hasta las 18hOO en las instalaciones de la Universidad Andina.

Temáticas:

1.- PENSAMIENTO SISTÉMICO:

El pensamiento sistémico va mas allá de lo que se muestra como incidente independiente y aislado para llegar a patrones más profundos. De modo que es posible reconocer las relaciones que existen entre los sucesos y se dispone de una capacidad mayor para comprenderlos e influir en ellos.

"El pensamiento sistémico es un método de identificar algunas reglas, algunas series de patrones y sucesos para prepararnos de cara al futuro e influir sobre él en alguna medida. Nos aporta cierto control."

1.1.- Objetivos:

- Conocer la influencia que tiene en la propia vida, descubriendo los patrones que se repiten en los acontecimientos. Así el individuo controla mejor su salud, su trabajo, su situación económica y sus Relaciones;
- Proporcionar métodos eficaces para afrontar los problemas, mejorando la estrategia del pensamiento;
- Profundizar la forma de ampliar nuestros puntos de vista desde una perspectiva razonable y comunicativa;
- Comprender como el pensamiento sistémico es un instrumento fundamental para guiarse uno mismo y dirigir a otros con eficacia;

1.2.- Metodología:

La metodología a aplicar en esta parte del curso será de acuerdo a los fundamentos básicos de la andragogía, por estar el auditorium conformado por gente adulta, es decir que los contenidos se cubren con la participación activa de los asistentes, mediante trabajos en grupo, plenarias y conclusiones. Adicional el instructor emitirá conceptos claves magistralmente para una comprensión armónica de la temática a ser tratada.

1.3.- Composición analítica:

- Introducción general a las ideas principales del pensamiento sistémico;
- Sistemas de creencias o modelos mentales. Nuestras creencias y valores forman un sistema. Dirigen nuestra conducta y no pueden desligarse de la forma en que percibimos los sistemas externos e influimos en ellos;
- Diversas perspectivas de como el pensamiento sistémico amplía nuestra visión para ser mas creativos y eficaces en la resolución de problemas;
- Reconocer y manejar los modelos "arquetipos de sistemas" en el ámbito profesional, de la salud y en el de las relaciones;
- Aplicaciones prácticas del pensamiento sistémico.

1.4.- Bibliografía:

1. Introducción al pensamiento sistémico, Recursos esenciales para la creatividad y la resolución de problemas, Joseph a' Connor Elan McDermott;
2. La Quinta Disciplina, El arte y la práctica de la organización abierta al aprendizaje, Peter M. Senge;
3. La Danza del Cambio, Los retos de sostener el impulso en organización abierta al aprendizaje, Peter M. Senge;
4. Material propio de cursos y seminarios, investigaciones sobre el tema en el Internet.

2.- PLANIFICACIÓN:

El proceso de la planificación es esencial para toda organización, pues permite dirigir la acción de esta hacia los propósitos establecidos.

Existen dos niveles de planificación que responden a diferentes objetivos: la planificación estratégica y la planificación operativa. "Planificación es prever y decidir hoy las acciones que nos pueden llevar desde el presente hasta un futuro deseable. No es hacer predicciones acerca del futuro, sino de tomar las decisiones pertinentes para que ese futuro ocurra."

"Planificación estratégica es un proceso continuo que permite ubicar a la organización en su medio ambiente con el objeto de definir sus orientaciones, sus estrategias y sus programas."

"La planificación operativa buscar alcanzar una firme y coordinada estructura de operaciones centrada en los resultados deseados."

2.1.- Objetivos:

- Reconocer la utilidad de la planificación;
- Describir las etapas del proceso de planificación estratégica;
- Realizar una planificación estratégica de la organización;

2.2.- Metodología:

La metodología a aplicar en esta parte del curso será de acuerdo a los fundamentos básicos de la andragogía, por estar el auditorium conformado por gente adulta, es decir que los contenidos se cubren con la participación activa de los asistentes, mediante trabajos en grupo, plenarias y

conclusiones. Adicional el instructor emitirá conceptos claves magistralmente para una comprensión armónica de la temática a ser tratada.

2.3.- Composición analítica:

- Nociones generales de la planificación;
- Por que llevar a cabo una planificación;
- Procesos de la planificación estratégica;
- Planificación del proceso;
- Identificación de las estrategias actuales;
- Identificación de metas potenciales a través del análisis del medio ambiente (macro ambiente y micro ambiente), oportunidades y amenazas, al igual que el diagnóstico interno, fortalezas y debilidades;
- Aplicaciones prácticas del proceso de planificación estratégica.

2.4.- Bibliografía:

1. Administración Moderna, Samuel C;
2. El Proceso Estratégico, Henry Mintzerg y James Brian Quinn;
3. Gerencia y Planificación Estratégica, Jean Paul Sallenave;
4. Lo fundamental y lo más efectivo acerca de la Estrategia, Richard Koch;
5. Material propio de cursos y seminarios, investigaciones sobre el tema en el Internet.

3.- TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN:

Si hay algún requisito para llegar a ser un negociador exitoso en estos días, es saber ver a la negociación como un diálogo y no como una confrontación. "Ganar" para los negociadores profesionales significa alcanzar objetivos comunes y no tratar de arrollar a las partes. Si un compromiso no es satisfactorio tarde o temprano se romperá. La negociación satisfactoria es un desafío para ambas partes.

"La negociación es el procedimiento por el cual dos partes, cada una de las cuales posee algo que la otra desea, acuerdan un intercambio tras un arreglo."

3.1.- Objetivos:

- Ofrecer la seguridad y los conocimientos necesarios para dirigir negociaciones y alcanzar buenos resultados;
- Proporcionar información que abarca el proceso negociador, desde los preparativos hasta el cierre del trato;
- Formular las estrategias, tácticas y estilos de negociación;
- Aplicaciones prácticas de las técnicas de negociación

3.2.- Metodología:

La metodología a aplicar en esta parte del curso será de acuerdo a los fundamentos básicos de la andragogía, por estar el auditorium conformado por gente adulta, es decir que los contenidos se cubren con la participación activa de los asistentes, mediante trabajos en grupo, plenarias y conclusiones. Adicional el instructor emitirá conceptos claves magistralmente para una comprensión armónica de la temática a ser tratada.

3.3.- Composición analítica:

- Introducción general a las ideas principales de la negociación;
- Prepárese para negociar: la clave de la negociación, aptitudes para negociar, tipos de negociación, designación de representantes, el principio del intercambio, definición de objetivos, evaluación de los oponentes, elección de una estrategia y crear la atmósfera adecuada;
- Conducir una negociación: Juzgue el estado de ánimo, hacer propuestas, contestar a las propuestas, responder a los estratagemas, interpretar el lenguaje corporal, establecer posiciones, reforzar la posición y debilitar la posición contraria;
- Concluir una negociación: Intercambio de concesiones, elección de las conclusiones en la negociación, enfrentarse a interrupciones, descubrir a un mediador, recurrir a un arbitraje y aplicar las decisiones.

3.4.- Bibliografía:

1. El arte de la negociación, Peter Economy;
2. Negociación, teoría, proceso y tácticas;
3. La negociación eficaz, Tim Hindle;
4. ¿Cómo negociar? El nuevo estándar: la negociación ganar - ganar, Ejecutivo 2000;
5. Negociación, Eduardo Zalamea León;
6. Material propio de cursos y seminarios, investigaciones sobre el tema en el Internet.

4.- CÓMO PASAR A LA ACCIÓN:

Las estrategias que acompañan a las diferentes actividades del desarrollo organizacional que hacen posible evaluar una acción determinada para dar forma real a lo que se plantea en la planificación.

"La acción refiere a los fenómenos organizacionales resultantes de una voluntad o de un compromiso previsible en la perspectiva de quien está realizando."

4.1.- Objetivos:

- Conocer los principios básicos de toda acción organizacional;
- Aplicar los conocimientos en acciones reales.

4.2.- Metodología:

La metodología a aplicar en esta parte del curso será de acuerdo a los fundamentos básicos de la andragogía, por estar el auditorium conformado por gente adulta, es decir que los contenidos se cubren con la participación activa de los asistentes, mediante trabajos en grupo, plenarias y conclusiones. Adicional el instructor emitirá conceptos claves magistralmente para una comprensión armónica de la temática a ser tratada.

4.3.- Composición analítica:

- Introducción general de como pasar a la acción;
- Principio de fragmentación del conocimiento;
- Principio de isofinalidad;
- Principio de comprensión mínima;

- Principio de contingencia;
- Principio de los niveles de comprensión.

4.4.- Bibliografía:

1. Gerencia y planificación estratégica, Jean Paul Sallenave.;
2. Lo fundamental y lo más efectivo acerca de la Estrategia, Richard Koch;
3. Material propio de cursos y seminarios, investigaciones sobre el tema en el Internet.