

Madrid • Abril-Junio 2013



Descargue el programa
completo en su
smartphone

#iiRSkills

Habilidades Directivas PARA LA Innovación Y EL Liderazgo

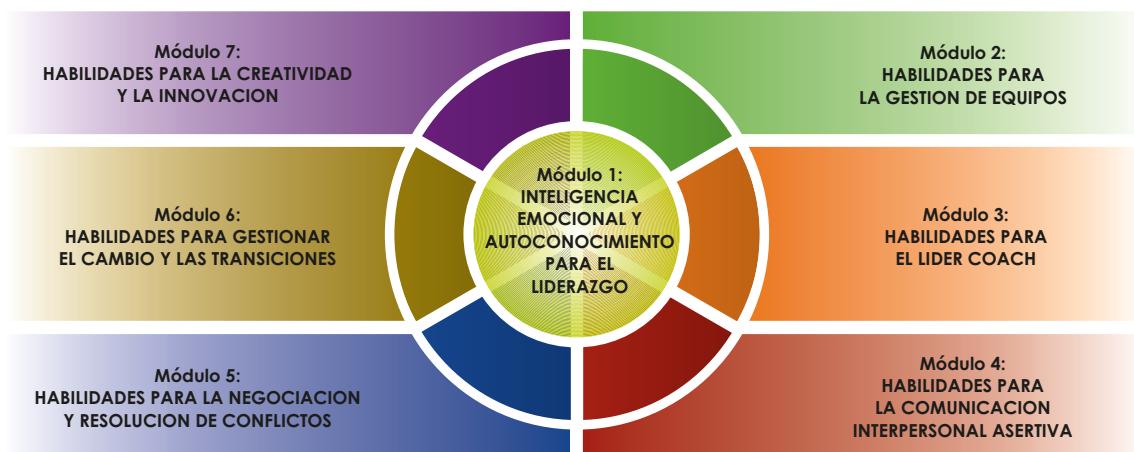
Desarrolle su propio Plan de Desarrollo Personal/Profesional para convertirse
en líder transformador y motor de cambio

- ✓ 45 Horas lectivas
- ✓ 7 Módulos de trabajo
- ✓ 8 Profesores especializados en Desarrollo Directivo
- ✓ Metodología basada en la experimentación-acción
- ✓ 100% Práctico, participativo y adaptado a la realidad
- ✓ Auto-feedback para la mejora de las competencias directivas





Habilidades Directivas PARA LA Innovación Y EL Liderazgo



OBJETIVOS

- > Analizar las **funciones** propias de los **diferentes roles** de un **directivo** y cómo pueden mejorar gracias al **desarrollo de habilidades y competencias directivas**
- > Desarrollar un **Plan de Desarrollo Personal y Profesional** en el **Área de Habilidades Directivas** que permita fijarse **hitos** y **objetivos concretos** para que los alumnos puedan **auto-evaluar su evolución** y **progresión** a medida que avanza el programa de formación

METODOLOGIA DIDACTICA

El planteamiento de estos **módulos** de trabajo dirigidos a **personal directivo** aconsejan que sean eminentemente prácticos, recomendándose una **metodología basada** en la **Experimentación-Acción**.

Desde el principio **se trabajará tanto a nivel individual** (reflexiones sobre las propias experiencias, análisis individuales

del material teórico-práctico presentado por los formadores) **como con grupos de trabajo** que participarán en distintos ejercicios y dinámicas propuestas.

Las clases serán **muy participativas**, donde se resuelvan los problemas generados por el material expuesto (y propuesto) **a nivel personal y a nivel de grupo**. La participación suele estar garantizada por el **diseño de la acción**, que contempla que la mayoría de los alumnos se mueven dentro del campo de las **Competencias Inconscientes** (o, en el peor de los casos, de las **Incompetencias Inconscientes**).

En un **modelo de desarrollo competencial** deberemos partir del hecho de que en muchas ocasiones "no sabemos que no sabemos" o "no sabemos dónde estamos" y para obtener esa información crítica nos podemos ayudar tanto de **cuestionarios de autoevaluación** como de un entorno que propicie (gracias a las dinámicas propuestas) el **feedback** tanto del formador, la realización de **cuestionarios autoevaluativos**, así como el **feedback** de los **propios participantes**.

Pasar de un nivel de **Incompetencia Inconsciente** a otro de **Competencia Consciente** debe contemplar un

aprendizaje que se dé conjuntamente en la relación cuerpo/mente, es decir integralmente. El **cuerpo**, el **pensamiento** y la **emoción** (la vivencia) están íntimamente ligados. Las teorías del aprendizaje dicen que, a mayor emoción (vivencia) en el aprendizaje, mayor integración de éste y mayor posibilidad de cambio y desarrollo.

El paso de **Competencia Consciente** a **Competencia Inconsciente** es más fácil y radica en la **repetición** y **práctica diaria**. El **feedback** del equipo es importante para su **correcta integración** así como también repasar las **Buenas Prácticas** que se hayan podido generar en los **distintos módulos de trabajo** a cuestionarios de autoevaluación, de seguimiento personal, etc.

Tenemos que **aprender a aprender** y en ese camino de aprendizaje proponemos tanto la utilización del **aprendizaje experiencial** y la **Investigación Activa**, provocando a los asistentes la experimentación de situaciones nuevas de tal modo que afectarán a su aprendizaje permitiéndoles relacionar lo aprendido con todo lo que ya conocen y suelen utilizar en su día a día.

PROGRAMA SUPERIOR especialmente diseñado para:

● Director General

● Gerente

● Cualquier directivo, mando intermedio o responsable de equipo/área que quiere:

- > Identificar sus **fortalezas/debilidades** como punto de partida para construir su **Plan de Desarrollo Personal y Profesional**
- > Conocer todas las **herramientas** que le ayudarán a convertirse en un **Líder generador de compromiso**
- > Aprender a ser un **líder innovador** capaz de superar las **barreras organizativas, culturales y coyunturales**
- > Convertirse en **motor** de cambio **reconocido y respetado** por su **equipo** y por el **resto** de la **organización**



FORMACION Y CALIDAD ACREDITADA

Programa Superior acreditado por ICADE Business School e iIR España con un **Certificado de Aprendizaje** que se entregará al finalizar el **último módulo** de formación.



PROGRAMA DE TRABAJO

Viernes, 12 de Abril
Jornada de tarde

MODULO 1
Inteligencia Emocional y Autoconocimiento para el Liderazgo

Jueves, 18 de Abril
Jornada completa de mañana y tarde

MODULO 2
Habilidades para la Gestión de Equipos

Viernes, 19 de Abril
Jornada completa de mañana y tarde

MODULO 3
Habilidades para el Líder Coach

Viernes, 10 de Mayo
Jornada completa de mañana y tarde

MODULO 4
Habilidades para la Comunicación Interpersonal Asertiva

Jueves, 23 de Mayo
Jornada completa de mañana y tarde

MODULO 5
Habilidades para la Negociación y Resolución de Conflictos

Viernes, 7 de Junio
Jornada de mañana

MODULO 6
Habilidades para gestionar el Cambio y las Transiciones

Viernes, 7 de Junio
Jornada de tarde

MODULO 7
Habilidades para la Creatividad y la Innovación

DURACION Y LUGAR DE CELEBRACION

Duración

Programa Superior de 45 horas lectivas de duración
Impartido jueves y viernes

Lugar de Celebración

Instalaciones de ICADE Business School de la Universidad Pontificia Comillas (C/ Rey Francisco, 4. Madrid)

Llévese un
AUTO-FEEDBACK
PERSONALIZADO para
mejorar sus
competencias
directivas

Todos los asistentes recibirán un e-mail una semana antes de que comience el programa con una **conexión** a un **software** para que pueda realizar un test de **personalidad** que le facilite un **feedback** de sus **competencias directivas**.

Contestar a este cuestionario le llevará un **máximo de 10 minutos**. Evite **interrupciones** durante la realización de la prueba. En caso de que esto no sea posible busque un momento más adecuado porque la prueba sólo podrá realizarse **UNA VEZ**.

Los resultados obtenidos en este **test** serán **totalmente privados** y únicamente tendrá acceso a ellos el **alumno**. Durante el **primer módulo** del **programa** nuestro profesor trabajará el **Autoconocimiento y la Inteligencia Emocional** que servirán de **referencia y complemento** a las **conclusiones obtenidas** por el **cuestionario cumplimentado** anteriormente.



Adaptamos nuestra propuesta formativa a sus **NECESIDADES PERSONALES y PROFESIONALES**

Una semana antes, la Directora de Programa, **Mónica García** les enviará un **breve cuestionario de 10 preguntas cerradas** que servirá al **Equipo Docente** como referencia para conocer su situación **profesional y personal** dentro de la **empresa** y sus expectativas en cuanto a **contenidos y enfoque** del **programa**.

El **análisis** de esta **información** es **fundamental** para orientar las **clases** y proporcionar las **herramientas** que le ayuden a diseñar su **propio Plan de Desarrollo Personal/Profesional**.

100% SATISFACCION EN ANTERIORES CONVOCATORIAS



Ofrece una perspectiva muy interesante para nuevos directivos y cubre áreas que muy pocos programas cubren

Maite Muruzabal
Manager. **CISCO**



Excelente temario. Excelentes docentes

Francisco Parajuá
Analista de Planificación IT. **ROCHE PHARMA**



Ha sido una experiencia que se ha hecho corta y que ha cubierto mis objetivos al hacerme plantearme una forma de actuar

Jorge Sanz Jareño
Chanel Manager. **CYSTELCOM**



Muy adecuado en el contenido, que no se aplica en otros cursos

Carlos Septien Barcena
Analista de Riesgo Senior. **VOLKSWAGEN FINANCE**



VIDEO

Descubre lo que puedes aprender en este curso de la mano de nuestros Instructores



MODULO**1**

4 Horas

INTELIGENCIA EMOCIONAL Y AUTOCONOCIMIENTO PARA EL LIDERAZGO**Viernes, 12 de Abril**

Tarde

HORARIO

Recepción	15.15 h.
Inicio	15.30 h.
Descanso	17.30 - 17.45 h.
Fin	19.45 h.

Impartido por:

**Enrique García
Huete**

Director

QUALITY PSICOLOGOS

Con independencia que de forma continuada y transversal a todo el Programa los asistentes obtengan información sobre sí mismos, bien mediante cuestionarios de autoevaluación, bien mediante el feedback de las diferentes dinámicas y ejercicios, se trabajará el **conocerse a uno mismo como punto de partida para un liderazgo moderno y eficaz**.

Antes de comenzar el curso los alumnos recibirán un cuestionario de autoconocimiento sobre el que trabajarán durante toda la sesión y que les servirá de referencia.

- Los Pilares de la Inteligencia Emocional
- > Conciencia Emocional
- > Regulación Emocional
- > Autonomía Emocional
- > Competencia Social

- Desarrollando la Inteligencia Emocional
- > Conocer las propias emociones
- > Regular las emociones
- > Motivarse uno mismo
- > Reconocer las emociones en los otros
- > Establecer relaciones positivas

EJERCICIOS PRACTICOS

Durante esta sesión se trabajará la identificación de los Puntos Fuertes y Oportunidades de Mejora en el Área de Inteligencia Emocional para el Liderazgo

MODULO**2**

8 Horas

HABILIDADES PARA LA GESTION DE EQUIPOS**Jueves, 18 de Abril**

Mañana

HORARIO

Recepción	8.45 h.
Inicio	9.00 h.
Descanso	11.00 - 11.30 h.
Fin	13.30 h.

Impartido por:

**Juan Francisco
Martín Gil**

Socio-Director

ESTAY GRUPO CONSULTOR**HABILIDADES PARA MOTIVAR, GESTIONAR Y DIRIGIR PERSONAS**

- ¿Dirigir o liderar?
- De la supervisión al liderazgo
- El liderazgo: conceptos claves
- Líderes carismáticos vs. líderes formales
- Motivación y liderazgo. El liderazgo transformador
- Principios conceptuales de la motivación en la organización: motivación interna y motivación externa

- Factores motivadores vs. factores higiénicos
- Cómo nos motivamos: de la teoría a la práctica
- Técnicas para motivar: la formación como elemento estratégico y motivador
- Motivación y liderazgo: ¿ implicación y/o compromiso?

- Continuo de comportamientos de liderazgo en la Toma de Decisiones
- El liderazgo situacional en los equipos
- La conducta tarea
- La conducta relación
- La madurez del grupo
- El compromiso dentro de los equipos, ¿cómo construirlo?

>>>

>>>

EJERCICIOS PRACTICOS

Los alumnos trabajarán con un cuestionario que les facilitará información sobre la idoneidad y adaptación de su estilo de liderazgo en función de la madurez de los equipos. Sin duda un punto de partida importante para ajustar nuestro Plan de Desarrollo Personal a nuevas formas de dirigir personas.

Se reflexionará y se tomará conciencia sobre el auténtico significado de la motivación en un momento y una sociedad en situación de cambio en sus valores y en sus formas de hacer.

Jueves, 18 de Abril

Tarde

HORARIO

Inicio	15.00 h.
Descanso	17.15 - 17.30 h.
Fin	19.15 h.

Impartido por:

Juan Francisco

Martín Gil

Socio-Director

ESTAY GRUPO CONSULTOR

DESARROLLANDO EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

- ¿Equipo? Sentido y necesidad de trabajar en equipo
- Eficacia, eficiencia, efectividad: de los Grupos de Trabajo a los Equipos de Alto Desempeño

- Qué debemos tener en cuenta para Desarrollar un Equipo de Alto Rendimiento (EAR)
- Conceptos esenciales en los equipos: organización, misión, visión, valores, estrategias y objetivos

- Las fases de desarrollo de los equipos
- El establecimiento de normas y roles
- Un modelo de Trabajo en Equipo y Crecimiento Organizacional: el Growthing

EJERCICIOS PRACTICOS

Además el instructor presentará un cuestionario de utilización muy simple pero de alta eficacia a la hora de tomar conciencia sobre el nivel de madurez de nuestros equipos y, a partir de ese punto, elaborar planes de aprendizaje y mejora de las dinámicas grupales y de equipo. Es un interesante punto de partida para conseguir Equipos de Alto Rendimiento.

Durante todo el módulo se presentarán casos reales de buenas prácticas sobre el Desarrollo de Equipos de Alto Rendimiento para su posterior análisis y debate grupal.

MODULO

3

8 Horas

HABILIDADES PARA EL LIDER COACH

Viernes, 19 de Abril

Jornada completa

HORARIO

Recepción	8.45 h.
Inicio	9.00 h.
Descanso	11.00 - 11.30 h.
Pausa Almuerzo libre	14.30 - 16.00 h.
Descanso	17.15 - 17.30 h.
Fin	19.15 h.

- Qué es coaching y qué no es coaching
- Cómo se hace
- > La escucha
- > Las preguntas
- > Los objetivos
- > El rapport

- Los compromisos de mejora
- Los filtros perceptivos, cómo manejarlos en la relación de desarrollo de los colaboradores
- El Plan de Acción del Líder Coach y del coachee

- Objetivos
- Seguimiento
- Prácticas de coaching para el liderazgo transformador
- Plan de Acción y Mejora

>>>

Impartido por:

Juan Francisco
Martín Gil

Socio-Director

ESTAY GRUPO CONSULTOR

Diego García Solano

Responsable de Formación
y Desarrollo del Grupo Roca y
de la Roca Corporate University

ROCA SANITARIO

EJERCICIOS PRACTICOS

Durante este módulo se sentarán las bases de lo que entendemos que es coaching y cómo las habilidades fundamentales que tiene un buen coach se pueden utilizar desde la dirección –el líder– de una empresa para crear un entorno de crecimiento de personas y organizaciones.

Una vez sentados los principios de actuación se realizarán prácticas entre el grupo para fijar un objetivo de desarrollo-crecimiento y para ejercitarse la sintonía o rapport, la escucha activa o empática o el arte de preguntar. También se propondrán un par de ejercicios que recojan todo lo anterior gracias a una metodología de “coaching” exprés, donde todos puedan ser líderes-coach y todos puedan ser personas dentro de una acción de desarrollo.

MODULO

4

8 Horas

HABILIDADES PARA LA COMUNICACION INTERPERSONAL ASERTIVA

Viernes, 10 de Mayo

Jornada completa

HORARIO

Recepción	8.45 h.
Inicio	9.00 h.
Descanso	11.00 - 11.30 h.
Pausa Almuerzo libre	14.30 - 16.00 h.
Descanso	17.15 - 17.30 h.
Fin	19.15 h.

Impartido por:

Pilar Pato

Profesora Titular de Técnicas
de Comunicación y Liderazgo
Emocional

ICADE BUSINESS SCHOOL

DE LA UNIVERSIDAD

PONTIFICIA COMILLAS

Consultora

INITIA RECURSOS
HUMANOS

- El proceso de comunicación: elementos, barreras, falsos mitos y leyes fundamentales
- Cómo mejorar las relaciones interpersonales: estilos de comunicación y estrategias más adecuadas para la comunicación con los diferentes estilos
- Habilidades de comunicación: distancia de intervención, escucha activa y empática; feedback para el desarrollo y asertividad

- > La empatía y el modelo de observador: “las cosas no son como son, son como somos nosotros”
- > Escucha activa vs. comunicación a través de inferencias; atención a lo expresado (columna derecha) y a lo no dicho (columna izquierda)
- > Feedback como herramienta de aprendizaje: qué es y cómo usarla
- > La comunicación asertiva: conseguir mis objetivos y cuidar las relaciones

- > Comportamiento de huida, agresivo y asertivo: porqué, qués y cómös de las diferentes estrategias de comunicación
- > Aplicaciones de la asertividad: asertividad para hacer peticiones, ofrecer alternativas, decir “no”...
- > Reflexión y autoanálisis de la propia asertividad por parte de los asistentes (cuestionario de autoevaluación)

EJERCICIOS PRACTICOS

Los asistentes recibirán un cuestionario de estilo personal de comunicación. Con este cuestionario los asistentes conocerán sus fortalezas y debilidades y recibirán por parte del instructor recomendaciones de mejora para generar un Plan de Desarrollo Personal.

Los asistentes recibirán un cuestionario para estimular una autorreflexión sobre su nivel de asertividad y las dificultades para su puesta en marcha.

HABILIDADES PARA LA NEGOCIACION Y RESOLUCION DE CONFLICTOS

Jueves, 23 de Mayo

Jornada completa

HORARIO

Recepción	8.45 h.
Inicio	9.00 h.
Descanso	11.00 - 11.30 h.
Pausa Almuerzo libre	14.30 - 16.00 h.
Descanso	17.15 - 17.30 h.
Fin	19.15 h.

Impartido por:

Francisco Javier

Sierra Alarcón

Profesor Colaborador

**ICADE BUSINESS SCHOOL
DE LA UNIVERSIDAD**

PONTIFICIA COMILLAS

Socio-Consultor

EUTROPIA

LA COMPRENSION DEL CONFLICTO

- Reflexión inicial sobre los principios básicos para la comprensión real del conflicto. Presentación, por parte del instructor, del conflicto como algo consustancial a la vida profesional, valorando por tanto la necesidad de aprender a convivir con él
- Ejercicio individual -a través de documento aportado al efecto- Análisis de conflictos reales vividos por los asistentes. Evaluación de sus circunstancias, actores y desenlace. Aprendizaje obtenido

- Análisis de la ubicación real del "nudo" del problema
 - > ¿Las personas?
 - > ¿El proceso?
 - > ¿El asunto?
- Valoración del efecto del tiempo, a través de los ejemplos propuestos. El histórico de la relación como potenciador/limitador del conflicto
- Análisis en gran grupo de las bases cognitivas para la comprensión del conflicto: manejo de los conceptos de Disonancia Cognitiva y Mapas Mentales

- Exposición por parte del instructor para transmitir los conceptos centrales del conflicto como emoción y análisis sobre los clips de video seleccionados al efecto
 - > La influencia de los sentimientos en el conflicto
 - > La inteligencia emocional
 - > La influencia de la autoestima

ESTRATEGIAS DE ACTUACION

- Realización de cuestionario sobre "Estrategias para la solución del conflicto" y valoración de las dimensiones a considerar en la búsqueda de soluciones
 - > Cooperación
 - > Competición

- Análisis de diferentes estrategias para la resolución del conflicto y las conductas asociadas. Aplicación a los casos comentados por los asistentes al inicio del Programa. Análisis de los resultados de los cuestionarios
 - > El Control
 - > El No Enfrentamiento
 - > La Orientación hacia la Solución

- Planteamiento de los esquemas mentales necesarios, previos al abordaje del conflicto
 - > Asunción del objetivo propio real: ¿Vencer? ¿Resolver? ¿Convivir?...
 - > Asunción de Responsabilidad vs. Proyección de Responsabilidad
 - > Pautas de actuación previas

>>>

>>>

TACTICAS DE ACTUACION

- Realización de cuestionarios individuales sobre "Estilos de Gestión del Conflicto" (H.S. Kindler)
- Dinámica de grupo, para comentar, valorar y analizar los resultados de los cuestionarios individuales sobre "Estilos en la Gestión del Conflicto"
 - > Dominar / Negociar / Colaborar
 - > Suavizar / Coexistir / Transferir
 - > Mantener / Delegar en Reglamento / Ceder
- Manejo de comportamientos difíciles a vencer, derivados de las propias estrategias
 - > Comportamiento Rígido
 - > Comportamiento Lábil
 - > Comportamiento Intrusivo
 - > Comportamiento Evasivo
- Visualización sobre clips de video, de los comportamientos idóneos para gestionar en la práctica situaciones conflictivas
- > El lenguaje del conflicto. Diluyente o Detonador. Técnicas assertivas para el tratamiento del conflicto
- > La comunicación persuasiva. Cómo "arrastrar" la posición del otro. Modelo propuesto por Neil Rackham
- > La negociación, como base para el tratamiento de actitudes no constructivas

MODULO

6

5 Horas

HABILIDADES PARA GESTIONAR EL CAMBIO Y LAS TRANSICIONES

Viernes, 7 de Junio

Mañana

HORARIO

Recepción	9.15 h.
Inicio	9.30 h.
Descanso	11.30 - 11.45 h.
Fin	14.30 h.

Impartido por:

Abel Mínguez LópezProfesor del Área de
Formación In Company**ICADE BUSINESS SCHOOL****DE LA UNIVERSIDAD****PONTIFICIA COMILLAS**

Socio-Director

PRODUCTIVE WORKPLACES

- Modelos de Cambio
- Habilidades del Líder del Cambio según Peter F. Drucker
- Reconocer y entender la necesidad de cambio
- Las lecciones de Quién se ha llevado mi Queso
- ¿Es posible administrar los cambios?
- Cambio y transición
- Barreras, limitaciones y elementos facilitadores en los procesos de cambio
- Cuestionario para identificar la resistencia al cambio y gestionar las resistencias de las personas en los cambios



HABILIDADES PARA LA CREATIVIDAD Y LA INNOVACION

Viernes, 7 de Junio

Tarde

HORARIO

Inicio	15.30 h.
Descanso	17.30 - 17.45 h.
Fin	19.45 h.

Impartido por:

Carlos Escario

Socio

**TRUSTED MANAGEMENT
ADVISORS**

Juan Manuel Roca

Socio

**TRUSTED MANAGEMENT
ADVISORS**

- Por qué todos necesitamos líderes en nuestras vidas. Sin exclusión... tú también. Porque tú eres líder: saca el líder innovador que llevas dentro. Porque el líder no es un Superman sino una persona de carne y hueso; tú mismo. Del carisma al carácter. No era el qué sino el quién: tú
- Cómo me convierto en un líder innovador. Diagnóstica en qué coordenadas estás exactamente hoy
- El nuevo paradigma: conócete, desafíate, trasciende de ti mismo, llega a ser el que eres: innóvate y reinventarte para conocerte a ti mismo y ser el que eres. El proceso de autoconstrucción y realización personal
- Los tres terrenos para competir y los tres distintos liderazgos innovadores
- Las tres dimensiones de tu fuerza como líder innovador
 - > Fuerza interna
 - > Fuerza externa
 - > Fuerza de transformación (de la zona de confort a la zona de expansión: el liderazgo expandido)
- > Las tres palancas para generar cambios profundos y duraderos

- > El estado emocional ("Seguid hambrientos, seguid alocados": la "incomprendida" locura del genio)
- > La historia personal (el ejemplo de Steve Jobs: sé el protagonista de tu historia, escribe tu historia, vívela, protagonízala y cuéntala: "Sé la palabra hecha carne". Cuál es tu historia. Por qué la gente ha de escuchar y conmoverse con tu historia)
- > Las estrategias y herramientas de cambio (fracaso, prueba, error, prueba, error... eureka! Del fracaso al momento eureka. El fracaso es el comienzo del triunfo)
- > ¿Líderes innovadores? ¿Quieres ser uno de ellos? Tu mapa de transformación. Y comienza por el principio: ¿quién eres... y quién quieres llegar a ser?
- > Tu visión del mundo. La nueva mirada: la mirada abierta de par en par (ejercicio con los alumnos)
- > La integración de contrarios. Tesis, antítesis, síntesis. Integrative thinking y design thinking. Los extremos se tocan... y se integran para crear algo nuevo. Espíritu IDEO. Libro "Generación de nuevos modelos de negocio"
- > La más poderosa de las posiciones... para ti
- > Tus áreas de mejora. Dónde están las carencias. Detecta dónde "pinchas". Encuentra el justo medio de tu DAFO
- > El camino a la grandeza. Del interior al mundo: del autoconocimiento al servicio, de la reflexión a la mejora de la sociedad. Mueve el mundo, porque, aunque no lo creas, "y sin embargo se mueve". ¿Por qué quieras ser conocido cuando mueras?
- > Cómo lo opera una organización global
- Esto no va de ti, va de otros. ¿Cómo los conviertes en líderes innovadores? Trae a tu empresa el espíritu Google
- ¿Tienes que aplicar siempre la fuerza del líder innovador? Cuándo no es la mejor de las alternativas. Cuándo es la única para salvar a la organización

EQUIPO DOCENTE

8 profesionales expertos especializados en asesoramiento y formación para el desarrollo directivo



Enrique García Huete

Director

QUALITY PSICOLOGOS

Profesor Asociado en la Facultad de Psicología en la Universidad Complutense de Madrid. Profesor de Máster de Post-Grado de Psicología Clínica en diferentes Universidades. Profesor de Inteligencia Emocional en el Instituto de Empresa. Profesor de Coaching de Post-grado. Enrique García Huete es Psicólogo especialista en Psicología Clínica. Psicólogo en excedencia del Excelentísimo Ayuntamiento de Madrid. Nuestro instructor es colaborador de diferentes medios de comunicación. Ha sido Director de los Equipos de Psicólogos para la selección de participantes en programas de Telerrealidad. Además ha realizado diferentes colaboraciones con prensa, radio y televisión como asesor para programas e intervenciones personales y es colaborador en el programa Espejo Público de Antena 3 TV en su sección de Psicología y Autoayuda. En el ámbito de la empresa privada es especialista en la formación de directivos en diferentes materias para la mejora de habilidades directivas, siendo especialista en Inteligencia Emocional, automotivación y autocontrol. El profesor García Huete es terapeuta especialista de grupos de habilidades sociales y comunicación y autor de diferentes libros y colaborador en diferentes investigaciones internacionales. Además es miembro del Comité de Redacción de varias revistas científicas. Participa como ponente invitado en diferentes congresos y reuniones científicas y es Miembro de la Academia de Ciencias de Nueva York.



Juan Francisco Martín Gil

Socio-Director

ESTAY GRUPO CONSULTOR

Licenciado en Psicología (UB). Máster en Dirección de RR.HH. y Consultoría de Procesos en las Organizaciones (UB, Les Heures). Máster PNL & Coaching (Institut Gestalt), Máster en Gestión del Conocimiento (ICT), Postgraduado en Análisis y Conducción de Grupos en las Organizaciones (UB). Mentor y Coach Ejecutivo y de Equipos, es ponente y colaborador habitual de ESI International-George Washington University y de Institute for International Research-iIR Spain, en las Areas de Desarrollo de Habilidades Directivas y Desarrollo del Talento y Dirección de Personas. Ha

realizado colaboraciones con distintas Universidades y Escuelas de Negocios, entre las que destacan: ESADE o el Área de Factor Humano y el Área de Habilidades Directivas del MBA Interuniversitario (UAB – UB – UPC – U. Andorra, actualmente IL3). Profesor colaborador del Máster en Dirección de RR.HH. de la Universitat de Girona, del Postgrado en Dirección de ONL's de la Universidad de Vigo y de la UNIFF- Universitat Politècnica de Catalunya en Masters y en cursos de Formación de Formadores. Coordinador del Área de Factor Humano del Máster en Gestión Cultural de la Universidad Barcelona y colaborador de GEC – UOC en el diseño de acciones blended, de Alta Gerencia (América Latina). En este momento es Mentor-Coach y Profesor Colaborador del Máster en Coaching con PNL del Institut Gestalt de Barcelona y de e&s Business School. Consultor organizacional especializado en Gestión del Cambio y Desarrollo de Equipos de Alto Rendimiento, ha colaborado, entre otras, en empresas como Alcatel-Lucent, Almirall Prodesfarma, Audi, Basf Coatings, Casa Pons-Importaco, Delfín Grupo, DuPont, GFT, Meníños Fundación para a Infancia, Mutua Intercomarcal, Repsol YPF, STA de Andorra, Trànsit Projectes, Reig Patrimonia (Andorra), RWE; Incepa (Brasil) o Roca Corporación Empresarial. Ha sido Director de RR.HH. de Capio Hospital General de Catalunya y actualmente es Socio-Director de ESTAY GRUPO CONSULTOR.

Diego García Solano

Responsable de Formación y Desarrollo del Grupo Roca y de la Roca Corporate University

ROCA SANITARIO

Licenciado en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en Desarrollo Organizacional por AEDIPE. Comienza su actividad profesional en 1993 como Técnico de RR.HH. en Pizza World, empresa perteneciente al grupo AGROLIMEN. En 1996 comienza como Técnico de Selección en UMANO, empresa del Grupo Prosegur. En 1997 inicia su actividad en ROCA SANITARIO como Responsable de RR.HH. de la factoría de GAVA. En 1999 asume la Jefatura de Personal de la Factoría de Alcalá de Henares y en 2004 es nombrado Training Manager de Roca Corporate University. Actualmente se responsabiliza de la Política de Formación del Grupo y realiza tareas de Consultor Interno en temas



Pilar Pato

Profesora Titular de Técnicas de Comunicación y Liderazgo Emocional

ICADE BUSINESS SCHOOL DE LA UNIVERSIDAD

PONTIFICIA COMILLAS

Consultora

INITIA RECURSOS HUMANOS

Pilar Pato es Licenciada en Psicología, especializada en Psicología de la Organización y Psicología Clínica, por la Universidad Complutense de Madrid. Coach Profesional certificada por Lider-haz-go y especialista en coaching sistémico. Ha trabajado en Banco Natwest en el Área de Recursos Humanos; posteriormente como Consultora, Directora de Proyectos, y Responsable de Negocio en el Grupo Desarrollo Organizacional, Consultora especializada en Desarrollo Directivo, durante 10 años. Socia fundadora de Dynamis, empresa consultora de Recursos Humanos especializada en diseño e implantación de procesos de formación y desarrollo para el liderazgo, la comunicación y el cambio. En la actualidad, trabaja como Consultora de RR.HH., formadora, executive coach y coaching sistémico de equipos en Initia Recursos Humanos; especializada en formación y desarrollo directivo, inteligencia emocional y coaching sistémico. Es ponente y colaboradora habitual en las Escuelas de Negocios IDE-CESEM y CESMA. A lo largo de su experiencia profesional ha desarrollado proyectos de formación y desarrollo directivo para empresas como Abertis Telecom, Asitur, Grupo Caja Madrid, Telefónica de España, Endesa, Tennant, Cabildo Insular de Tenerife, Ayto. de Santa Cruz, Gesplan, SG\$, entre otros. Compagina su actividad profesional con la de Profesora de la Universidad Pontificia Comillas impartiendo asignaturas como Técnicas de Comunicación y Liderazgo Emocional. Co-autora del libro "Comunicación sostenible", publicado por LID editorial, de la biblioteca ICADE.



Francisco Javier Sierra Alarcón

Profesor Colaborador

**ICADE BUSINESS SCHOOL DE LA UNIVERSIDAD
PONTIFICIA COMILLAS**

Socio-Consultor

EUTROPIA

Licenciado en Psicología por la Universidad de La Laguna. Estudios de Post-Grado en el Instituto de Postgrado de la Universidad Pontificia Comillas. Desde 1985 ha desarrollado su labor profesional en las áreas de Selección, Formación y Desarrollo en empresas del sector Sanitario y de Ingeniería, y desde 1991 en empresas consultoras de ámbito internacional. Actualmente es Socio-Consultor en la firma EUTROPIA donde desarrolla proyectos de Formación y Desarrollo para Directivos, Personal Comercial y de Management con empresas de diversos sectores. A lo largo de su carrera profesional ha podido diseñar, impartir y colaborar en la implantación o seguimiento de proyectos con Telefónica de España, Antena 3, Cepsa, Kodak, Sanitas, Zurich, Genesis Portugal, Grupo Generalli, BBVA, AXA, Grupo BP, Banco Bital (Méjico), Banco de Seguros del Estado (Uruguay), Sony España, Groupama, Red Eléctrica, Grupo ING, Liberty Seguros, Barclays Bank, GDM Grupo Prisa, entre otras compañías. La naturaleza de estos proyectos ha girado alrededor de la mejora de la labor gerencial de profesionales, especialmente Directivos y Mandos Intermedios, el diseño e implantación de modelos de actuación para la Dirección Comercial o de Management, o la optimización de procesos o herramientas para gestión de personas. Desde el año 1998, es Profesor de ICADE BUSINESS SCHOOL, de la Universidad Pontificia Comillas y Coordinador del Área de RR.HH., en sus programas EMBA de Gestión y Administración de Empresas, así como en programas "in Company".



Abel Mínguez López

Profesor del Área de Formación In Company

**ICADE BUSINESS SCHOOL DE LA UNIVERSIDAD
PONTIFICIA COMILLAS**

Socio-Director

PRODUCTIVE WORKPLACES

Profesor Colaborador del Área de Formación In Company y del Instituto de Postgrado, Universidad Pontificia Comillas. Licenciado en Psicología Industrial

por la Universidad Complutense, Curso de Finanzas para no Financieros por la UNED y MBA por el Instituto Postgrado de la Universidad Pontificia Comillas. Abel Mínguez posee una amplia experiencia docente que inicia en 1978 como Profesor en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE). Inicia su trayectoria en Recursos Humanos como Técnico de RR.HH. en Carrefour y Entel. Entre 1980 y 1996, fue Director de RR.HH. de Teleinformática y Comunicaciones (Telyco) y de Apple España. En ese mismo periodo trabajó como Consultor Interno de Desarrollo de RR.HH. en Repsol Petróleo y Comercial. Es Fundador y Socio Director de Productive Workplaces, empresa de Consultoría y Formación Comercial y de RR.HH. con amplia experiencia en sectores de Automoción, Aeronáutico, Telecomunicaciones, Sanidad, Energía y Financiero –Banca Comercial y Cajas de Ahorros-. Actualmente compagina dicha actividad con la de Profesor de la Universidad Pontificia Comillas, impartiendo las materias de Habilidades Directivas del Máster en Marketing del Instituto de Postgrado, Dirección de Recursos Humanos y Habilidades Directivas en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales y de Derecho Político de Empresa en la Facultad de Ciencias Humanas y Sociales.

Carlos Escario

Socio

TRUSTED MANAGEMENT ADVISORS

Emprendedor, ejecutivo en organizaciones globales, consultor de alta dirección, speaker, escritor y coach de directivos. Carlos Escario es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y MBA por el IESE Business School. Comenzó su labor de emprendedor con la fundación de Servicios Logísticos Integrados (SLI) en 1991. SLI se convirtió en un referente español en el sector de operaciones logísticas y transporte, con subsidiarias en Reino Unido, Italia, Holanda, Bélgica, Portugal, Hungría y Estados Unidos. En 2002, SLI se fusionó con el grupo UTI Worldwide, compañía global cotizada en Nasdaq con base en Los Angeles (California). Ha desarrollado distintas tareas ejecutivas en la Vicepresidencia de Ventas y Marketing para la región de Europa, Norte de África y Oriente Medio, como responsable Global de Estrategia en la oficina central de Los Angeles y Presidente de los 27 países de la región de Europa,



Juan Manuel Roca

Socio

TRUSTED MANAGEMENT ADVISORS

Doctor en Comunicación por la Universidad de Navarra, Máster en Gestión de Empresas de Comunicación de la Universidad de Navarra-IESE y formación en distintos programas de desarrollo directivo-dirección general en INSEAD e IMD. Comienza su carrera profesional como Periodista en El Salvador en el año 2000 y continúa intercalando la labor de Redactor-Jefe y Editor en medios como La Gaceta de los Negocios y Nuestro Tiempo con la de Asesor en el campo de la Comunicación y del Management en el mundo empresarial y de las administraciones públicas. Ha trabajado además como columnista y articulista para Dircom, Harvard Deusto Business Review, Compromiso Empresarial y Club de Excelencia en Sostenibilidad. Ha trabajado como Storytelling y elaborando discursos para presidentes y CEOs de empresas del IBEX y como Director de Comunicación Nacional e Internacional y Jefe de Gabinete y Asesor Estratégico del Director General de Deusto Business School. Además es Asesor de confianza de equipos directivos en Trusted Management Advisors.

Benefíciense de ser social: plantee sus cuestiones y reserve a través de



@iir_Spain
#iIREventos



facebook.com/
iirspain.com



Empresa
iiR España



youtube.com/
iirespana



flickr.com/photos/
iirspain

¿Cómo inscribirse?

Elija entre estas 5 opciones para enviarnos sus datos

www.iir.es inscrip@iir.es

- t: 902 12 10 15 - 91 700 48 70
- @iir_Spain
- Príncipe de Vergara, 109
28002 Madrid

El Departamento de Atención al Cliente se pondrá en contacto con Vd. para confirmar su inscripción

Habilidades Directivas para la Innovación y el Liderazgo

Madrid, Abril-Junio 2013

BS1432

PRECIO **2.599€** + 21% IVA

PRECIO ESPECIAL **2.199€** + 21% IVA

EX ALUMNOS COMILLAS **1.899€** + 21% IVA

Consulte Precios Especiales en América Latina

2 ^a INSCRIPCION	3 ^a INSCRIPCION	4 ^a INSCRIPCION Y SUCESTIVAS
DESCUENTO	DESCUENTO	DESCUENTO
10%	20%	25%

iir le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

LUGAR DE CELEBRACION

Instalaciones de ICADE Business School
de la Universidad Pontificia Comillas
c/ Rey Francisco, 4. Madrid

Div. B/NB

iiR España a través de ANCED le puede TRAMITAR SU BONIFICACION

Benefíciense de las bonificaciones de la Fundación Tripartita para la Formación en Empleo-FTFE, nuestros cursos cumplen con el mínimo de horas exigido y además le proporcionamos toda la documentación para que el mismo sea bonificable. Solicite más información

No puedo asistir. Estoy interesado en su documentación

INFORMACION GENERAL

CANCELACION

Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuníquenos con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento.

Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (**) y le será retido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción.

iiR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración.

(**) En caso de cancelación del evento por parte de iiR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Hasta 5 días antes, iiR se reserva el derecho de modificar la fecha de celebración del curso o de anularlo, en estos casos se emitirá un vale aplicable en futuros cursos o se devolverá el 100% del importe de la inscripción.

ALOJAMIENTO

Benefíciense de la mejor tarifa disponible en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Viajes Iberia, e-mail:

Valladolid.labradores@viajesiberia.com o Tel. 98 321 95 70, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iiR España.



TRANSPORTISTA OFICIAL



Los asistentes a los eventos que iiR España celebre obtendrán un descuento del 45% en Business y del 50% en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia y Iberia Express. En los vuelos

operados por Air Nostrum obtendrán un 30% de descuento sobre tarifas completas Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, www.iberia.com/ferias-congresos/ y/o Agencia Viajes Iberia, indicando el Tour Code BT3IB21MP0009.

TRANSPORTE OFICIAL TERRRESTRE



Los asistentes a los eventos que iiR España celebre obtendrán un descuento del 30% en trenes de: Alta Velocidad-Larga Distancia, Alta Velocidad-Media Distancia y Cercanías-Media Distancia-Convencional. Benefíciense de este descuento descargando el documento de asistencia en www.iir.es/renfe y presentándolo en cualquier punto de venta RENFE, al adquirir el billete.

Datos personales: En cumplimiento con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos personales que aporte en el presente formulario serán incorporados a los ficheros de "Institute for International Research España, S.L.", debidamente inscritos ante la Agencia Española de Protección de Datos, y cuyas finalidades son la gestión y cumplimiento de la relación establecida como consecuencia de la inscripción en el evento a que hace referencia, así como la gestión por parte de iiR de la selección de los asistentes al mismo, así como la realización de envíos publicitarios acerca de las actividades, servicios, ofertas, promociones especiales y de documentación de diversa naturaleza y por diferentes medios de información comercial, además de la gestión de la información de la que se disponga para la promoción de eventos, seminarios, cursos o conferencias que pudieran resultar de interés para los inscritos, de acuerdo con las labores de segmentación y obtención de perfiles relativa a los mismos, todo ello al objeto de personalizar el trato conforme a sus características y/o necesidades. Mediante la presente, usted queda informado y consiente que sus datos puedan ser cedidos a patrocinadores, colaboradores, exposidores en ferias u otros sujetos de base a la relación que tienen con iiR para promover mayor eficiencia de los servicios de iiR. Asimismo, en el ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición de sus datos por parte de iiR, deberá remitir un escrito identificado con la referencia "Protección de Datos" a "Institute for International Research España, S.L.", con domicilio social en la calle Príncipe de Vergara nº 109, 28002 Madrid, en el que se concrete la solicitud y al que acompañe fotocopia de su Documento Nacional de Identidad.

Media Partners



Por qué elegir iiR Training



La división iiR Training está especializada en la creación de programas formativos impartidos por destacados profesionales en activo. Son seleccionados por su consolidada experiencia, dominio y especialización en cada materia. Además, poseen un gran valor añadido para la transmisión eficaz de conocimientos.

Express your interest!

info@iir.es

www.iir.es

iiR Doc



iiR España le ofrece la documentación formativa más completa de su sector

Formación Financiera para Directors & Senior Managers

Para adquirirla, contacte con:

Vanessa López • Tel. 91 700 01 82
documentacion@iirspain.com • www.iir.es/doc