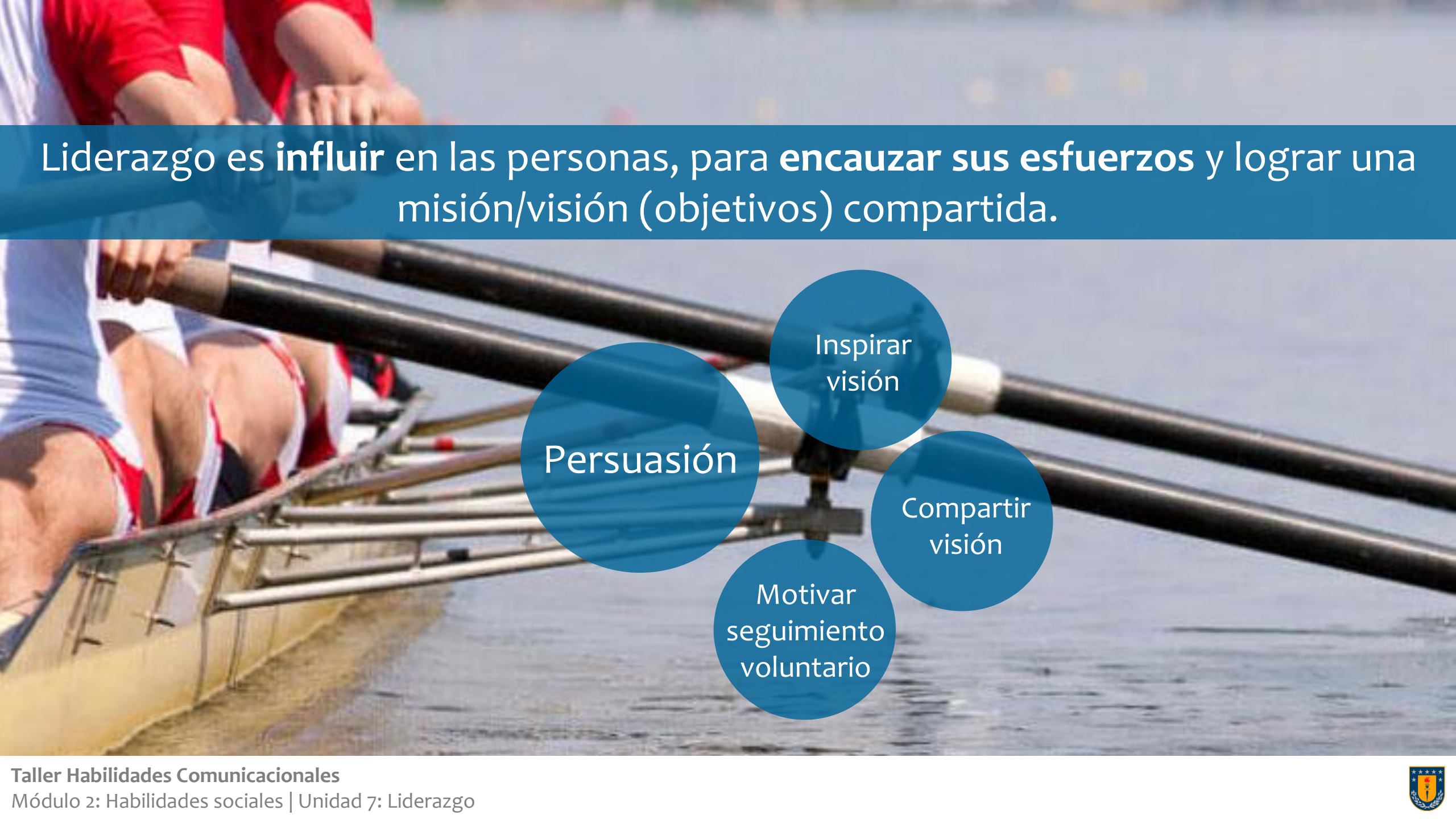


The image features five dark brown silhouettes of people in profile, facing right, engaged in a discussion. Above them are five colorful speech bubbles: yellow, pink, light blue, red, and green. The pink bubble contains the text 'Taller de Habilidades Comunicativas', the light blue bubble contains 'Módulo 2: Habilidades sociales', and the red bubble contains 'Unidad 7: Liderazgo'.

**Taller de
Habilidades
Comunicativas**

**Módulo 2:
Habilidades
sociales**

**Unidad 7:
Liderazgo**

A background image showing a rowing team in a boat on water. The rowers are wearing red and white uniforms. The image is partially obscured by a blue banner at the top and a diagram in the center.


Liderazgo es **influir** en las personas, para **encauzar sus esfuerzos** y lograr una misión/visión (objetivos) compartida.

Persuasión

Inspira
visión


Compartir
visión

Motivar
seguimiento
voluntario



Lograr **coherencia** entre visión (sueño), misión (qué hacemos) y planificación (cómo lo hacemos), con lo que somos (capacidades).

Habilidad del líder es fundamental para **entender contexto** y generar confianza/disolver miedos (impulso/movimiento).



Migrar de esquema mando-control a uno de **confianza**.
Hay 3 **claves**: confiar/coordinar/**monitorear**, ayudar a **adaptarse** y **generar sentido** (para qué).





Desarrollar liderazgo es ante todo un proceso personal, que demanda destrezas sociales.

Destrezas sociales

Capacidad de influenciar,
manejar conflictos,
articular y activar
colaboración.
Construir equipos.

Competencias básicas
Adaptabilidad
Persuasión
Empatía
Retroalimentar

Gestión de
información

¿Cómo organizarnos?

1. **Planificar.** Analizar, definir objetivos y metas.


2. **Organizar.** Distribuir tareas en forma clara y justa.

3. **Monitorear.** Definir verificadores e indicadores.

Feedback
Negociación

Asertividad
(confianza)

Gestión de
información

A photograph of a workshop or office environment. In the foreground, two men are engaged in a physical exercise. The man on the left, wearing a white t-shirt and blue jeans, is leaning forward with his back to the camera. The man on the right, wearing a light blue t-shirt and light-colored pants, is leaning forward and holding the first man's arm. In the background, a man with long dark hair is sitting on a white ledge, smiling. The room has large windows, desks with computers, and various office supplies.

La expresión más clara del liderazgo la veremos en situaciones de crisis, donde la capacidad de controlar, ordenar y canalizar es fundamental.

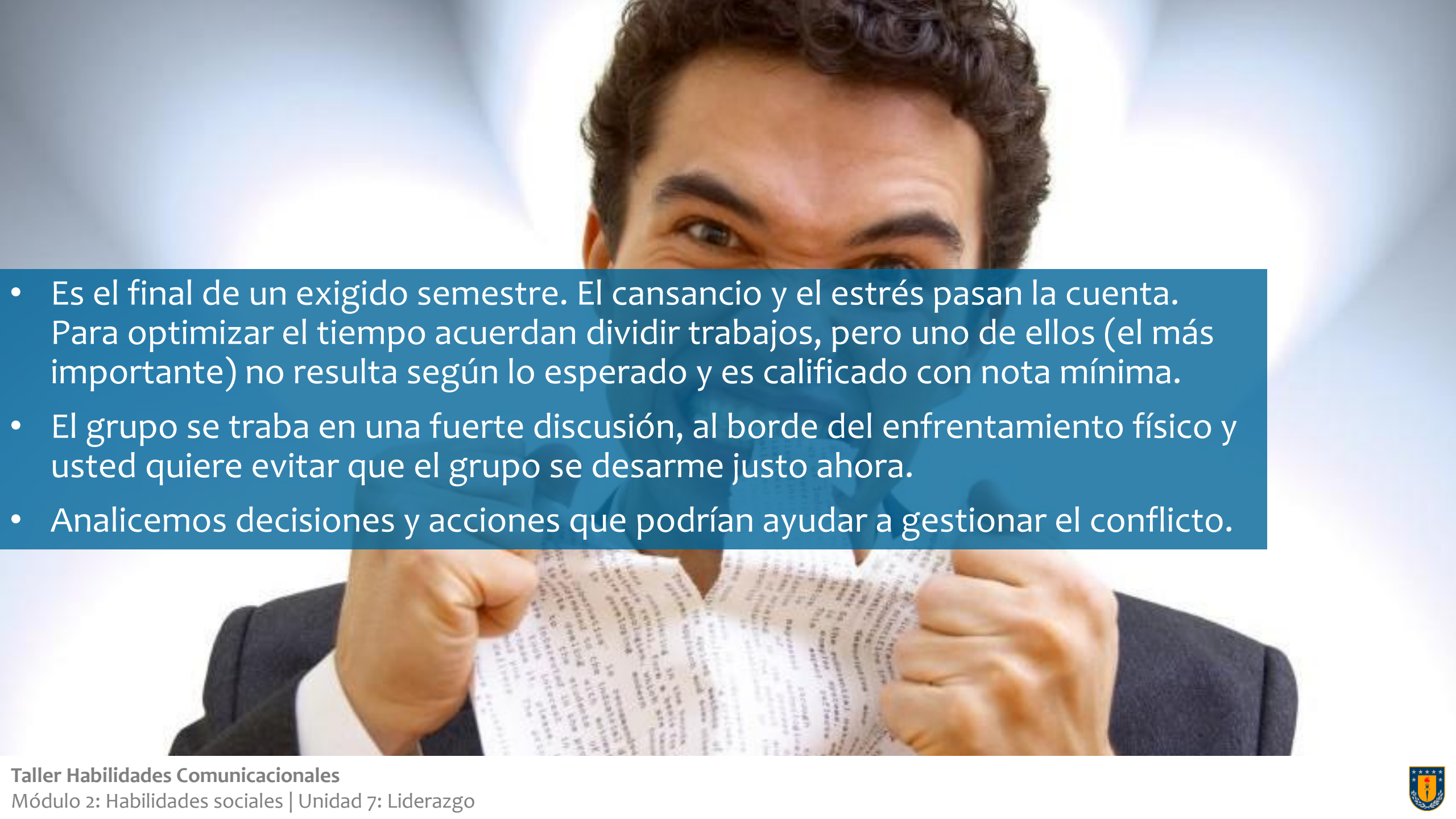
**¿Cuál es el
objetivo?**

**¿Qué debo
hacer?**

**¿Qué no debo
hacer?**

**¿Qué pediré a
los demás?**



- 
- Es el final de un exigido semestre. El cansancio y el estrés pasan la cuenta. Para optimizar el tiempo acuerdan dividir trabajos, pero uno de ellos (el más importante) no resulta según lo esperado y es calificado con nota mínima.
 - El grupo se traba en una fuerte discusión, al borde del enfrentamiento físico y usted quiere evitar que el grupo se desarme justo ahora.
 - Analicemos decisiones y acciones que podrían ayudar a gestionar el conflicto.



Habilidad del líder es fundamental para...

Unificar bajo una misma idea.

Adaptarse.

Definir sin avasallar.

Un elevator pitch es un formato de promoción que simula una presentación muy acotada en un ascensor. Requiere efectividad, convicción y generar sentido.

Presentación poco efectiva puede cambiar predisposición. Hay que tener una **meta**.

Requiere **claridad y concreción** en la descripción y solicitud, sin ser publicitario.

Recomendable construir un guión con la **información esencial** (orientar a decisión).

Priorizar

Presentación

Emplazamiento.
Competencia
técnica, generar
confianza.

Qué es.

Negocio

Necesidad que atiende
(objetivo), porqué es el mejor
(valor agregado), su
comportamiento comercial
(proyección) y quién lo apoya
(redes).

Qué resuelve, cómo y porqué
será exitoso.

Propuesta de valor

Atributo distintivo, lo
que aporta
desarrollarlo.

Qué lo hace único y
necesario.

Objetivo es información interna, no se devela

Lo fundamental es la convicción, claridad y precisión.

Ficha Preparación Elevator Pitch	
Objetivo (Manejo interno)	(Lo que quiero lograr de esta presentación/conversación: segunda reunión, intercambio de contactos, financiamiento, etc. Define la información esencial)
Presentación	(Emplazamiento para captar la atención a partir de un objetivo o meta desafiante que justifican su propuesta: dato, tendencia, déficit/superávit, etc.)
Competencia (suya o su equipo para esta propuesta)	(Antecedentes generales que demuestren su interés/capacidad/trayectoria en lo que va a proponer)
Negocio	(Detalle del producto y motivo por lo que es necesario potenciarlo. Es importante transmitir certeza, evitando los “pensamos que”, “podríamos alcanzar”, “nos gustaría poder desarrollar”. Sumar posibles cuestionamientos para manejo interno).
Funcionamiento	(Antecedentes generales sobre su operatividad/características, estado de avance o equivalente. Es fundamental transmitir certezas, logros y avances ya comprometidos, dependiendo de la información esencial para su objetivo . Sumar posibles cuestionamientos para manejo interno).
Comportamiento comercial	(Razones que lo convertirán en un buen negocio para el/la inversionista, dependiendo de la información esencial para su objetivo . Sumar posibles cuestionamientos para manejo interno).
Redes de apoyo	(Antecedentes de otros apoyos y que dan cuenta de las buenas perspectivas de su desarrollo).
Propuesta de valor	(Aquello que lo hace único y necesario, en comparación a otros similares).
Acuerdo	(Respuesta a la pregunta, ¿cómo verifico si cumplí o avance en mi objetivo?).

No es necesario contar todo. Es más, es recomendable no contar todo. Pero es bueno tenerlo claro por si es necesario responder consultas (sobre todo lo cuestionable).



Taller 10

Preparar un elevator pitch (utilizando la ficha de trabajo) para promocionar este producto para alimentar a la Facultad de ERNC. Su audiencia serán las autoridades de la Facultad. Plazo: martes 22/11. Su presentación (martes 22/11) corresponderá al Taller 11.



The image features five dark brown silhouettes of people in profile, facing right, engaged in a group discussion. Above them are five colorful speech bubbles: yellow, pink, light blue, red, and green. The pink bubble contains the text 'Taller de Habilidades Comunicativas', the light blue bubble contains 'Módulo 2: Habilidades sociales', and the red bubble contains 'Unidad 7: Liderazgo'.

**Taller de
Habilidades
Comunicativas**

**Módulo 2:
Habilidades
sociales**

**Unidad 7:
Liderazgo**