



ESCUELA DE LIDERAZGO

» Nombre de la Acción

Autoliderazgo

» Código

52508531

» Duración

8 horas

» Descripción

El Auto liderazgo Situacional es el complemento perfecto para individuos cuyos jefes han participado en el programa Liderazgo Situacional II. Enseña el mismo lenguaje común para explicar los diferentes niveles de desarrollo y estilos de liderazgo, permitiendo a los gerentes y reportes directos a comunicarse de una manera más efectiva. Conocido a nivel mundial como el único sistema para definir el empoderamiento personal.

» Nivel (*Básico, Intermedio, Avanzado*)

N/A.

» Objetivos

OBJETIVO GENERAL

El programa Auto liderazgo Situacional está diseñado para enseñar a los individuos – a todo nivel – a ser contribuyentes proactivos en la organización.

OBJETIVO ESPECÍFICO

Se espera que al final del taller, los participantes:

Tomen responsabilidades propias y de la organización.

Inicien activamente la búsqueda del mejor desempeño.

Soliciten el apoyo y dirección necesaria para distinguirse.

Dominen eficazmente el arte de la gerencia ascendente.

Aprender la diferencia entre el establecimiento de metas y la consecución de las mismas.

Negociar para tener mayor autoridad y autonomía.

Capitalizar los Puntos de Poder para aumentar el liderazgo, la comunicación, y el desempeño.

» Prerrequisitos

N/A.

» Metodología

El programa Autoliderazgo Situacional utiliza las últimas técnicas en enseñanza para adultos y está basado en el renombrado modelo de Liderazgo Situacional II (SL II ®). Un modelo que provee diferentes estrategias para obtener mayor satisfacción en el trabajo a través de la motivación, confianza, conocimientos y habilidades.

- Vivencial
- Participativa
- Reflexiva
- Con transferencia inmediata a casos reales
- Incluye actividades de autoconocimiento



ESCUELA DE LIDERAZGO

» **Modalidad** *(Presencial, Virtual, En puesto de trabajo, Rotación, Mentoría, Coach, Pasantía, Tutoría)*

Formación

» **Contenido**

1. Restricciones supuestas
2. Mi mejor y mi peor momento
3. Conversaciones complejas
4. Fuentes de Poder
5. Metas motivadoras
6. Manifestación de necesidades y solicitud de retroalimentación
7. La venta de soluciones
8. Negociación para obtener autonomía
9. La Visión personal
10. Evaluación y cierre

» **Población Objetivo**

Profesionales sucesores, altos potenciales, Supervisores