



video
bienvenida



módulo 1
e-learning



módulo 2
e-learning



módulo 3
e-learning



módulo 4
e-learning



módulo
presencial

HABILIDADES DECISIONALES Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

> OBJETIVO DEL CURSO

Los estudiantes serán capaces de comprender la situación que afecta en su proceso de liderazgo y de aplicar las herramientas decisionales que favorezcan la solución a un problema planteado.

> OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Comprender los tipos de problemas que afectan a las organizaciones y cómo el liderazgo puede ser una herramienta que favorece soluciones efectivas.
- Comprender la estructura organizacional y los métodos para tomar decisiones efectivas en un equipo de trabajo.
- Comprender cómo aplicar los estilos de liderazgo más efectivos en la solución de problemas complejos y de alta incertidumbre.

> CONTENIDO CURSO ONLINE

Módulo 1: La tipología de los problemas

- Los nuevos desafíos de las organizaciones
- Los problemas mansos, perversos y crisis
- El liderazgo, la autoridad y la colaboración.

Módulo 2: La cultura y la toma de decisiones

- Las dimensiones culturales.
- El paternalismo y sus efectos.
- La cultura chilena y el liderazgo.

Módulo 3: La toma de decisiones como proceso

- La metodología en la toma de decisiones
- Composición de los equipos de trabajo
- Prácticas de trabajo en equipo

Módulo 4: Los estilos de liderazgo y la efectividad

- Liderazgo transformacional y transaccional.
- El liderazgo y la efectividad de la toma de decisiones.
- La sensatez y la solución de problemas perversos.



Profesor

**JAIME
RIQUELME**

Ingeniero Comercial Universidad de Chile, Diplomada en Liderazgo y Transformación Organizacional Universidad Alberto Hurtado y Coach Ontológica Escuela Newfield Network, con 20 años de experiencia como Gerente de Personas en empresas privadas y públicas.

Desde 2011, se ha dedicado al coaching ejecutivo, acompañando programas de Liderazgo y Trabajo colaborativo junto con proyectos de gestión del cambio, modelos y diccionarios de perfiles por competencias, estudios de clima y sistemas de gestión del desempeño.

Facilitadora de talleres en el aprendizaje de habilidades relacionales y docente Diplomado Dirección Comercial y Ventas de la Universidad de Chile y U. Mayor.

Valor: \$280.000

Horas: 28 hrs. on line + clase presencial de 4 hrs.

Fecha inicio: 11/09/2019

Fecha término: 08/10/2019

Clase presencial: sábado 05/10/2019 de 9:30 a 13:30 hrs.