

DIPLOMADO DE EXTENSIÓN EN

# LIDERAZGO ORGANIZACIONAL



**B-LEARNING**



# DIPLOMADOS B-LEARNING UNEGOCIOS

**5 módulos, 1 de ellos lo eliges tú**



El diploma se desarrolla con:



+



**5 módulos**  
en plataforma online

**5 clases con profesor**  
a distancia y en vivo

*Estas clases son opcionales y **no son requisito** para la aprobación del diploma*



**Con los 5 módulos a distancia  
aprobados obtienes tu diploma**

## MODALIDAD ONLINE UNEGOCIOS

La modalidad online (semipresencial) de Unegocios, desarrolla sus programas en base a contenidos introductorios en las diferentes temáticas que se imparten. De esta manera, el estudiante que se encuentre en el inicio de su carrera profesional o que requiera aprender sobre un tema nuevo, puede cursar nuestros programas académicos, sin necesidad de tener una experiencia previa acabada en cada área. Los contenidos se imparten pensando en un formato que complemente lo laboral y/o personal y que puedan ser comprendidos sin mayor dificultad.

Esta modalidad permite total flexibilidad y accesibilidad para el alumno, quien podrá escoger el lugar, horario y ritmo de estudio en el dispositivo que más le acomode. Durante todo el proceso, el alumno podrá resolver sus dudas con el profesor a cargo y apoyarse también en la coordinación docente de cada programa.

**OBJETIVO:**

- Desarrollar las competencias y habilidades relacionales necesarias para los líderes actuales, movilizando las organizaciones y guiando equipos motivados, comprendiendo la importancia del rol como agente de cambio.

- Desarrollar habilidades directivas que permitan establecer relaciones de confianza con los colaboradores.

**El programa te prepara para:**

- Comprender el fenómeno organizacional para gestionar el talento.
- Adquirir las herramientas esenciales de la negociación para gestionar el conflicto.

A photograph showing a person's hands typing on a laptop keyboard. The person is wearing a plaid shirt with green, yellow, and orange patterns. On the desk next to the laptop is a white coffee cup with a pink and purple design and a teal smartphone. The background is a blurred wooden chair.

LA UCHILE EN TODAS PARTES



# MÓDULOS

## 1.- 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.

### Este curso te prepara para:

- 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.

### CONTENIDOS

#### La tipología de los problemas

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

#### La cultura y la toma de decisiones

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

#### La toma de decisiones como proceso

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

#### 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

Oficial de Ejército, Escuela Militar, Chile Ciencias Sociales, Pontificia Universidad Católica, Chile Magíster en Administración de Empresas, Universidad Arturo Prat, Chile. Magíster en Planificación y Gestión Estratégica, Academia de Guerra, Chile. PHD Paz y Seguridad Internacional, Universidad Nacional de Educación a Distancia, España.

Ha realizado asesorías a decenas de empresas en el ámbito del Liderazgo y en diferentes rubros como son construcción, retail, entretenimiento, entre otras. Actualmente es director académico del Diplomado en Liderazgo Estratégico y Consultor Senior de gestión de personas y equipos en el Centro de Desarrollo Gerencial, Universidad de Chile.

#### HORARIOS:

**Inicio:** 25-08-21 **Término:** 21-09-21

**Clase Inaugural:** 28-08-21 09:30 a 10:30 h

**Clase virtual en vivo:** 25-09-21 de 9:30 a 12:30 h

## 2-. COMUNICACIÓN Y LIDERAZGO

### Objetivo del Curso:

Los participantes incorporarán las distinciones y las habilidades necesarias para desarrollar una carrera profesional exitosa, con creciente aumento del valor que agregan desde los diversos roles desde los cuales se desempeñen, reforzando su identidad pública y la calidad de las relaciones que establecen. Todo esto hará posible un desempeño exitoso también en el rol de Liderazgo que asuman, potenciándose el desarrollo de una carrera gerencial.

### CONTENIDOS

#### Desafiando los límites de nuestra transformación

Comprender el impacto que tienen nuestros paradigmas en nuestras vidas y la forma en que pueden interferir en las relaciones que establecemos con los otros.

Comprender que nuestros Juicios provienen de nuestros paradigmas y que en la medida en que los hagamos conscientes, podremos expandir nuestros límites de transformación en los distintos ámbitos de nuestras vidas.

#### Habilidades relacionales

Conocer y desarrollar algunas habilidades que posibilitan establecer relaciones basadas en la confianza y culturas organizacionales en las que se dé un muy buen clima laboral y que haga posible la excelencia en los resultados de manera sustentable.

#### La empresa como red de cuidado

Comprender las organizaciones como una red de conversaciones, una red de promesas y una red de cuidado.

Desarrollar las competencias para lograr altos estándares de impecabilidad en la coordinación de acciones.

#### Herramientas de coaching

Conocer la metodología del coaching, con el fin de utilizar sus etapas para establecer interacciones constructivas en las que se articule una red colaborativa que potencie el aprendizaje y transformación de otros.



**Profesora Annabella Zaccarelli**

Ingeniero Comercial, Universidad de Chile

MBA, Pontificia Universidad Católica de Chile, Licenciada en Filosofía, Pontificia Universidad Católica de Chile, Coach certificada y fundadora del Coaching Fenomenológico. Directora Académica del Diplomado en Liderazgo y Gestión de Equipos, Centro de Desarrollo Gerencial, Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile. Experta en Habilidades Directivas, Comunicación efectiva, Liderazgo y Coaching. Consultora y relatora en programas para empresas, habiendo realizado múltiples talleres e intervenciones organizacionales en las materias descritas. Directora ejecutiva de una importante consultora enfocada a temáticas de liderazgo estratégico, adicionalmente se dedica a coaching ejecutivo en su consulta privada.

#### HORARIOS:

**Inicio:** 06-10-21 **Término:** 02-11-21

**Clase Inaugural:** 09-10-21 09:30 a 10:30 h

**Clase virtual en vivo:** 06-11-21 de 9:30 a 12:30 h

### 3- GESTIÓN ESTRATÉGICA PARA EL TALENTO

#### Objetivo del Curso:

Comprender conceptos y herramientas que permitan, desde una posición de liderazgo, atraer, desarrollar y retener el talento humano en las organizaciones. Potenciar el capital humano del equipo para su máxima utilización, a través del desarrollo de competencias críticas para la gestión. Comprender y definir el talento humano un mix de desempeño, competencias, potencial y compromiso que aportan valor a la organización. Entender la gestión del capital humano como un sistema integral que captura, desarrolla, y reconoce el talento, sobre la base de ciertos criterios pre-establecidos.

#### Este curso te prepara para:

- Reconocer y transmitir la necesidad de gestionar el talento al interior de la organización.
- Establecer una definición propia de "talento" al interior de la organización.
- Incorporar la gestión del capital humano como parte de la estrategia de negocios.
- Identificar el talento en la organización y establecer los criterios para esto.
- Generar e implementar un programa integral de gestión del talento.
- Planificar y utilizar las herramientas y procesos adecuados para atraer, desarrollar y retener el talento humano al interior de la organización.

#### CONTENIDOS

##### ¿Por qué Gestionar el talento?

Contextualizar la importancia de la Gestión del Talento dentro de la estrategia de la organización.

- A qué llamamos talento
- Orígenes de la Gestión del Talento.
- El contexto de negocios y prioridades claves en las organizaciones actuales.
- Sistema de evaluación del talento. Criterios de identificación.
- Relación entre talento humano y estrategia de la organización.
- El rol del líder en la Gestión del Talento.

##### ¿De que está el hecho el talento?

Conocer y comprender los factores claves que determinan el talento.

##### Implementar un sistema de Gestión del Talento.

Disponer de herramientas prácticas para la implementación del sistema.

- Cómo atraer y reclutar el talento.
- Cómo retener el talento.

- Cómo identificar el talento.
- Cómo desarrollar el talento.
- Cómo utilizar el talento.

#### Tópicos avanzados en gestión del talento.

Comprender el rol del líder y aspectos complementarios a la Gestión del Talento.

- El rol del líder en la Gestión del Talento
- Gestión del clima organizacional.
- Las compensaciones
- Desarrollo de Carrera.



#### Profesor Pascal Cáceres

Ingeniero Comercial, Universidad de Chile, Chile. Magíster en Dirección de Recursos Humanos, Universidad Adolfo Ibáñez, Chile.

Cuenta con una amplia experiencia en el gerenciamento de áreas de gestión de personas, en empresas nacionales y multinacionales, con fuerte orientación a indicadores de desempeño. Ha trabajado en compañías de los sectores energía, minería y metalurgia.

#### HORARIOS:

**Inicio:** 17-11-21 **Término:** 14-12-21

**Clase inaugural:** 20-11-21 09:30 a 10:30 h

**Clase virtual en vivo:** 18-12-21 de 9:30 a 12:30 h.



## 4. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

### Objetivo del Curso:

Fortalecer la efectividad y gestión exitosa en procesos de negociación, entregando diversas distinciones conceptuales junto con habilidades comunicacionales y emocionales que fortalezcan los vínculos de confianza y contribuyan a la resolución colaborativa de los conflictos.

Este curso te prepara para:

- Identificar el fenómeno del conflicto y la negociación.
- Distinguir las principales características y etapas en un proceso de negociación.
- Identificar las habilidades comunicacionales y emocionales de un negociador efectivo.
- Tener presente las diferentes estrategias negociadoras para resolver conflictos.
- Conocer el Modelo de Harvard como estrategia colaborativa de negociación.

### CONTENIDOS

#### El conflicto

- Concepto, origen y fuentes del conflicto.
- El ciclo del conflicto.

#### Módulo 2: La negociación

- Conceptos y características básicas de la negociación.
- Etapas del proceso negociador.

#### La Negociación como proceso comunicacional

- Habilidades comunicacionales.
- Habilidades de Inteligencia Emocional.

#### Módulo 4: Estrategias negociadoras.

- Estilos de negociación individuales.
- Modelo de Harvard.
- Caso de estudio.



#### Profesora Cecilia Hernández

Ingeniero Comercial/Contador Auditor, Universidad de Chile, Chile; Diploma en Liderazgo y Transformación Organizacional, Universidad Alberto Hurtado, Chile; Diploma en Gestión de Personas, Universidad Alberto Hurtado, Chile; Coach Ontológico, Escuela Newfield Network.

Cuenta con 20 años de experiencia como Gerente de Personas en empresas privadas y públicas.

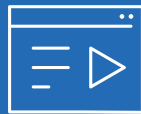
Docente del Área Corporativa, FEN/U. Chile con amplia experiencia en coaching ejecutivo, acompañando programas de liderazgo, gestión del cambio, habilidades de inteligencia emocional, negociación, modelos y diccionarios de perfiles por competencias, estudios de clima y sistemas de gestión del desempeño. Además, es Docente de Liderazgo en el Magister de Salud Pública, Facultad Medicina, U. Chile.

#### HORARIOS:

**Inicio:** 29-12-21 **Término:** 25-01-22

**Clase Inaugural:** 08-01-22 09:30 a 10:30 h

**Clase virtual en vivo:** 29-01-22 de 9:30 a 12:30 h.



# MÓDULO ELECTIVO

CURSOS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO	CLASE INAUGURAL	CLASES PRESENCIAL / VIRTUAL
<b>Curso Control de Gestión y BSC</b>	30-03-22	26-04-22	02-04-22	30-04-22
<b>Curso Administración de Empresas</b>	06-04-22	03-05-22	09-04-22	07-05-22
<b>Curso Estrategia Comercial</b>	06-04-22	03-05-22	09-04-22	07-05-22
<b>Curso Plan de Marketing Digital</b>	06-04-22	03-05-22	09-04-22	07-05-22
<b>Curso Diseño de Procesos</b>	06-04-22	03-05-22	09-04-22	07-05-22
<b>Curso Excel Básico</b>	06-04-22	03-05-22	09-04-22	07-05-22
<b>Excel AvanzadoCurso</b>	06-04-22	03-05-22	09-04-22	07-05-22
<b>Curso Finanzas Corporativas</b>	20-04-22	17-05-22	23-04-22	28-05-22
<b>Curso Fundamentos en la Gestión Retail</b>	20-04-22	17-05-22	23-04-22	28-05-22
<b>Curso Introducción al Product Manager</b>	20-04-22	17-05-22	23-04-22	28-05-22
<b>Curso Excel Intermedio</b>	20-04-22	17-05-22	23-04-22	28-05-22
<b>Curso Plan estratégico Personal</b>	27-04-22	24-05-22	30-04-22	28-05-22
<b>Curso Presentaciones profesionales efectivas</b>	27-04-22	24-05-22	30-04-22	28-05-22
<b>Curso Gestión efectiva del tiempo</b>	27-04-22	24-05-22	30-04-22	28-05-22
<b>Curso Comunicación efectiva</b>	27-04-22	24-05-22	30-04-22	28-05-22
<b>Curso Big Data</b>	11-05-22	07-06-22	14-05-22	11-06-22
<b>Curso Fundamentos base del emprendimiento</b>	11-05-22	07-06-22	14-05-22	11-06-22
<b>Curso Planificación estratégica de abastecimiento</b>	11-05-22	07-06-22	14-05-22	11-06-22
<b>Curso Experiencia cliente</b>	11-05-22	07-06-22	14-05-22	11-06-22

*\*Te invitamos a ingresar a nuestro sitio web, para que conozcas nuestra oferta completa de programas B-learning.*



## INFORMACIÓN GENERAL

### VALOR DIPLOMADO:

**\$2.100.000.-**

### HORAS:

#### TOTAL DE HORAS:

**140hrs. en plataforma online**

**20hrs. a distancia con el profesor en vivo**

*(c/módulo: 28hrs plataforma + 4 hrs. profesor a distancia)*

*\*Las clases a distancia con el profesor, **son opcionales** y **no son requisito** para la aprobación del diplomado.*

### PLATAFORMA DIGITAL:



### FECHAS:

CURSOS DEL DIPLOMA	FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO	CLASE INAUGURAL	CLASES PRESENCIAL / VIRTUAL
<b>Habilidades Decisionales y Resolución de Problemas</b>	25-08-21	21-09-21	28-08-21	25-09-21
<b>Comunicación y Liderazgo</b>	06-10-21	02-11-21	09-10-21	06-11-21
<b>Gestión Estratégica del Talento</b>	17-11-21	14-12-21	20-11-21	18-12-21
<b>Técnicas de Negociación Efectiva</b>	29-12-21	25-01-22	08-01-22	29-01-22
<b>ELECTIVO</b>		-	-	-

*Podrás homologar dos cursos Blearning (semipresencial) para realizar un diplomado en el mismo formato. La aprobación de la homologación debe ser revisada y aceptada por el comité académico de Unegocios y cumplir con los requisitos de ingreso. El quinto curso electivo también lo puede convalidar. Para optar a la homologación y un descuento asociado, debes comunicarte con el ejecutivo a cargo.*

### CONSULTAS:



#### FRANCIS BASTARDO

Ejecutiva de Admisión y Matrícula

fbastardo@unegocios.cl

+56 2 2978 3393

Diagonal Paraguay 257, Torre 26, piso 9, Of. 903

Horario de lunes a jueves 09:30 a 18:30 horas. viernes de 09:30 a 16:30 horas.

Horario continuado



**unegocios.uchile.cl**

Síguenos a través de nuestras redes sociales

