

# La Gestión de Personas



## Microsoft

Lleno de actividades prácticas y divertidas, este programa de dos días le ayudará a enseñar a su clase cuatro fundamentos básicos de gestión que son esenciales para cada nuevo gerente y supervisor. Desde establecer objetivos claros hasta monitorear el desempeño, motivar a su equipo, liderazgo situacional y más, el programa lo ayuda a enseñar conceptos clave de administración con una actividad de práctica divertida en cada módulo para ayudarlo a aplicar los conceptos aprendidos de una manera interactiva divertida.

**Duración 16 horas**

**Curso "In Company"**

**Capacidad 20 participantes**

**Costo Argentina \$66.800**

**Latinoamérica US\$ 1000**

## La gestión de personas

Duración: 2 días

Público: gerentes de personas, gerentes de línea, supervisores

Lleno de actividades prácticas y divertidas, este programa de dos días le ayudará a enseñar a su clase cuatro fundamentos básicos de gestión que son esenciales para cada nuevo gerente y supervisor. Desde establecer objetivos claros hasta monitorear el desempeño, motivar a su equipo, liderazgo situacional y más, el programa lo ayuda a enseñar conceptos clave de administración con una actividad de práctica divertida en cada módulo para ayudarlo a aplicar los conceptos aprendidos de una manera interactiva divertida. Además, como conclusión, los participantes pueden practicar lo aprendido en una actividad de juego de roles de práctica de habilidades como una revisión práctica.

Objetivos del Curso:

Al final de este curso de formación, los participantes podrán:

1. Identificar las cualidades y habilidades personales de un gerente / supervisor eficaz.
2. Reconocer la importancia de establecer objetivos e instrucciones claros para facilitar un buen desempeño.
3. Comprender e implementar el principio de MBWA (Management By Walking Around) para verificar que los estándares se mantengan a través de un monitoreo de desempeño efectivo.
4. Identificar métodos para monitorear el desempeño del personal contra objetivos tanto cuantificables como conductuales.
5. Comprender la importancia de la retroalimentación constructiva para mantener los estándares de desempeño.
6. Comprender el concepto clave de liderazgo situacional.
7. Identificar formas de motivar al personal en el lugar de trabajo.

Esquema de temas

### **Módulo 1:** Introducción:

- Los cuatro fundamentos de la gestión
- ¿Cuál es tu trabajo?
- El gerente perfecto - Actividad
- El empleado perfecto: actividad

### **Módulo 2:** Configuración de la dirección:

- El ciclo de gestión
- Liderazgo situacional.
- Establecimiento de objetivos y dirección.
- Metas SMART y hacer tangible lo intangible.



**Módulo 3:** Seguimiento del desempeño:

- Seguimiento del desempeño frente a objetivos cuantificables.
- Monitoreo del desempeño frente a objetivos de comportamiento.
- Manejo caminando
- “Obtienes lo que inspeccionas” - actividad.

**Módulo 4:** Mantener al personal motivado:

- ¿Qué nos motiva?
- Jerarquía de necesidades de Maslow.
- El modelo motivacional de Frederick Herzberg.
- Dar retroalimentación:
- Comentarios positivos y negativos.
- Fórmula BEF para comentarios constructivos.
- Teatro del foro juego de roles interactivo y estudio de caso.

El paquete de formación totalmente personalizable incluye:

1. Actividad de autodescubrimiento
2. Exploración grupal y discusiones dirigidas por facilitadores
3. Exploración de la teoría de las mejores prácticas
4. Aprendizaje basado en juegos
5. Ejercicios de práctica
6. CUADERNO DE REFERENCIA DEL PARTICIPANTE

**Condiciones Generales del Curso**

Por favor revisar la información financiera y consideraciones generales de acuerdo a la propuesta de Capacitación presentada.

<b>Duración del Curso</b>	16 horas
<b>Tipo de Entrenamiento</b>	In Company
<b>Nombre del Programa</b>	La Gestión de Personas
<b>Lugar</b>	A designar por el cliente
<b>Número de participantes</b>	20 personas
<b>Honorarios del Curso Argentina</b>	\$ 66.800,00 (pesos argentinos, sesenta y seis mil ochocientos)
<b>Honorarios del Curso Latinoamérica</b>	US\$ 1000,00 (dólares mil)



### Los honorarios no incluyen

- Pasajes aéreos\*
- Hotelería y comidas\*
- Traslados\*

\*No valido para CABA y GBA | Argentina

Las fechas de este programa tienen que ser definidas entre **EL CLIENTE** y **Dionisio Melo Internacional** de común acuerdo. Equipo, material complementario y salón de capacitación según requerimientos serán suministrados por **EL CLIENTE** de acuerdo a las necesidades del curso.

1. Salón
2. Mesa en forma de U o mesas para cuatro personas.
3. Mesa de apoyo para el entrenador
4. Proyector multimedia
5. Laptop o PC con conexión a multimedia, entrada de USB
6. Papelógrafo (Rotafolio) y Hojas para Papelógrafo, Fibrones (Plumones) 4 colores varios juegos
7. Hojas en blanco para los participantes
8. Identificador para cada uno de los participantes
9. Lápiz o lapicero para cada uno de los participantes

**Dionisio Melo Internacional** enviará por correo electrónico una carpeta maestra para ser reproducida por **EL CLIENTE** con el material del curso teórico – práctico cinco días antes a la impartición del curso.

#### Forma de Pago ARGENTINA

50 % anticipado  
50% al finalizar el curso  
Factura C

#### Forma de pago LATINOAMERICA

100% efectivo en dólares durante el curso  
\*IMPORTANTE: Los honorarios fijados son libres del impuesto a la renta, IGV, IVA u otros impuestos que solicite el país de la empresa contratante.

### Dionisio Melo

Dionisio Melo ha producido más de cincuenta programas de formación de ventas, supervisión y gerencia de ventas que cubren todo el espectro de los comportamientos humanos y corporativos. Estos programas que han sido el resultado de más de veinte años de investigación y de experiencias, son algunas de las mejores herramientas actuales de formación existentes en formación de ventas.

Estos programas de formación se emplean en pequeñas y grandes empresas, para mejorar la eficacia directiva, para incrementar las ventas, y para capacitar al personal en vistas a que obtengan los mejores resultados.

Cada programa está diseñado para garantizar un rápido aprendizaje e inmediatos resultados. Emplean un único formato con Dionisio Melo participando personalmente en cada uno de los programas que están combinados con procesos especiales puesta en práctica en los que



incluyen ejercicios, juego de roles, técnicas de autoanálisis y a si el participante concluye cada programa de formación con nuevos niveles de prestaciones.

Los programas se pueden usar por separado o se pueden combinar en una serie que, con una duración de varios meses o días, alcanza una mayor efectividad. Cada programa es definitorio y está diseñado y adaptado al cliente según sus necesidades.

Al terminar los programas los participantes pueden alcanzar su máximo potencial. Al concluirla, cuentan con más claridad de ideas, responsabilidad personal y compromiso con ellos mismos y con la organización.

Los participantes se hacen más positivos, se centran más en los propósitos y aprenden a controlarse. Aprenden a fijar metas, a organizarse a sí mismos para lograr una mayor eficacia y a ejercer como miembros de equipos de alta calidad.

La eficacia de los programas radica en su simplicidad, basada en la teoría y en la práctica de treinta y cinco años de ventas.

Tanto los participantes en talleres abiertos como las empresas que lo incorporan como programas "In Company", hablan de los inmediatos y sostenidos incrementos en ventas de un 10, un 20 y hasta un 30% en 90 días después de participar de estos programas.

