

TALLER: “DESARROLLO DE SUPERVISORES DE LÍNEA”

<p>Características:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Programa modular: 7 sesiones presenciales con trabajo prácticos de aplicación entre sesiones; 6 horas por sesión; total 42 horas. • El programa implica trabajo en aula y al aire libre; las actividades al aire libre se pueden realizar en el estacionamiento, alguna cancha de futbol ó cualquier espacio verde dentro de las instalaciones de la empresa. • El proceso se desarrolla en un 65% vivencial y un 35% en el salón de trabajo..
<p>Objetivos:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proporcionar al supervisor, información que le permita dar continuidad a sus procesos de trabajo estableciendo un compromiso personal de mejora continua. • Generar un contexto de integración y trabajo en equipo. • Fortalecer la planeación. • Desarrollar habilidades de comunicación efectiva. • Desarrollar las habilidades de liderazgo. • Crear alternativas para trabajar dentro de un esquema ganar-ganar. • Desarrollar sus habilidades para impulsar a su personal a alinearse a objetivos compartidos.

CONTENIDO

<p>I. Módulo 1</p>	<p>Integración y Autoestima</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivos de taller. • Expectativas individuales y grupales. • Conociéndonos. • Presiones y demandas del supervisor y hacia el supervisor: <ul style="list-style-type: none"> • Prioridades. • Dinámica/diagnóstico “Ganen lo más que puedan”. Negociación y comunicación. • Salir de la rutina. <ul style="list-style-type: none"> • Romper la resistencia a cambiar.
<p>II. Módulo 2</p>	<p>Planeación, Organización y Procedimientos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Importancia de la planeación. • Visión periférica Vs Visión lineal • Modelo de las 7 S’s: <ul style="list-style-type: none"> • Compartiendo visiones.
<p>III. Módulo 3</p>	<p>Liderazgo, Toma de Decisiones y Motivación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo persistente, sensible. • Creación de espacios en los cuales otros quieren participar. • Habiéndonos como equipo. • Jefe factorial. <ul style="list-style-type: none"> • Servir. • Consecuensuar. • Avanzar (motivar). • Cambio y Crecimiento.

CONTENIDO

<p>IV. Módulo 4</p>	<p>El Jefe Coach</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conciencia de sí mismo. • Logro de metas. • Habilidades de coaching. • Construir la relación. • Desarrollar el talento.
<p>V. Módulo 5</p>	<p>Comunicación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diagnostico de estilos personales. • Personalidad. • Establecimiento de redes conversacionales efectivas. • Escenarios laborales productivos.
<p>VI. Módulo 6</p>	<p>Productividad, Negociación y Manejo del Conflicto.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Indicadores clave de desempeño. • El conflicto; origen y método de análisis. • Negociación: modelo de 4 pasos.
<p>VII. Módulo 7</p>	<p>Construcción del futuro</p> <ul style="list-style-type: none"> • Misión, valores, compromiso. • Definiendo la misión del supervisor. • Áreas de oportunidad. • Estableciendo compromisos. • Planes de acción. • Revisión de proyectos y tareas. • Reconociendo habilidades y fortalezas.