

SEMINARIO ONLINE



Técnicas de Feedback

INICIO: Martes 29 de septiembre
15:30 a 17:30 hrs.



Técnicas de Feedback

Objetivos del programa

La Gestión del Desempeño cumple el rol de enfatizar la comunicación, agregando valor a la Organización, promoviendo la mejora del rendimiento en el trabajo y alentando el desarrollo de habilidades mediante evaluaciones constantes.

La clave para desarrollar una efectiva gestión del desempeño, alineada con los objetivos de la Empresa, comienza con el empoderamiento de los líderes en su rol de Manager de Personas, lo que los llevará a buscar la mejora entregando feedback constante a sus colaboradores, mediante conversaciones poderosas que los motiven a superarse a sí mismos.

Una aspiración genuina para las Jefaturas es el llegar a ser líderes de los Equipos de Trabajo que les corresponde coordinar, para ello el desarrollar competencias que los faculten para ejercer como Líderes Coach resulta fundamental, dado que mediante

las estrategias del Coaching podrán acompañar a sus colaboradores a solucionar problemas de desempeño y/o desarrollar las potencialidades hasta niveles óptimos, alineados con el Proceso de Evaluación del Desempeño.

En este contexto, este curso/taller busca que los participantes:

- Comprendan el significado y alcance de la Gestión del Desempeño y se empoderen en su rol desarrollando competencias de Líder Coach.
- Reconozcan los objetivos y beneficios de la Evaluación del Desempeño
- Adquieran herramientas que permitan disminuir los sesgos en el proceso de Evaluación
- Conozcan y/o fortalezcan las competencias que debe tener el Evaluador
- Desarrollen una cultura de Coaching, identificando los momentos en el día a día laboral en que resulta recomendable

Objetivos del programa

intervenir como Líder Coach y entregar feedback, ya sea para que se implementen mejoras o para reforzar comportamientos y resultados deseables que se estén presentando.

- Incorporen a su repertorio conductual un esquema de comunicación que les permita generar apertura al reconocimiento de oportunidades de mejora, mediante conversaciones poderosas.
- Identifiquen las necesidades de los colaboradores, de tal manera de entregar retroalimentación que sea motivadora para ellos.

Contenido

Estrategia de Ventas en Incertidumbre

Incertidumbre: Pandemia, Crisis Económica y Ventas

- El Nuevo Escenario y la Nueva Venta

El Líder Coach en el Proceso de Evaluación del Desempeño

- Significado y alcances de la Gestión del Desempeño
- Objetivos y beneficios
- Que significa ser un Líder Coach
- El liderazgo resonante

Acción:

- Realizar las prácticas de los Líderes Coach en el contexto de la Gestión del Desempeño en general y de la Evaluación del Desempeño, en particular.

Herramientas para Conversaciones Poderosas

- Naturaleza y objetivos del proceso de escucha
- El rol de la Empatía y cuidado del otro
- Las necesidades de las Personas

Acción:

- Aplicación de las técnicas de escucha activa, para validar al otro como un “otro significativo”

El Proceso de Feedback

- El proceso de Feedback como práctica de entrega y recepción de Juicios
- Las Afirmaciones y el poder de lo demostrable
- Los Juicios y su poder como Declaraciones
- Pauta de Comunicación para el proceso de Feedback
- Para mantener el desempeño: STAR
- Para mejorar el desempeño: STAR/AR

Acción:

- Aplicar el esquema comunicacional en todos sus componentes, ejemplificado en Video.

Relator



Nelly Sciaraffia

Psicóloga Organizacional de la Universidad de Chile, con formación y experiencia Clínica. Magister(c) Psicología Clínica Adultos en la U. de Chile, Coach Ejecutiva Certificada Pontificia Universidad Católica de Chile. Experta en Procesos de Reclutamiento y Selección de Personal, Asesora de Empresas en el Diseño e Implementación de Programas de Capacitación. Trabajó en el Ministerio de Salud, en el Servicio Médico Legal y en el Instituto de Administración de Salud (IAS) de la Universidad de Chile. Relatora de Icare en temas de su competencia y miembro de GHT.

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Martes 29 de septiembre de 2020
Fecha de término	Martes 06 de octubre de 2020
Días	Martes y Jueves
Horario	15:30 a 17:30 hrs.
Duración	6 horas (3 sesiones de 2 horas cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$135.000
Valor Socios de ICARE	\$90.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

INSCRÍBASE AQUÍ

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl