



SEMINARIO PRESENCIAL

ACCOUNTABILITY: *Alcanzando Resultados*

5 JUN - 6 JUN

08:45 a 12:45 hrs.



SEDE ICARE

2

Sesiones

OBJETIVOS

del Programa

Al finalizar la actividad de capacitación, los participantes estarán en condiciones de responsabilizarse de los resultados encomendados, hacerse cargo de rediseñar y superar los obstáculos en la gestión y de actuar en forma resolutiva.

Al finalizar los participantes estarán en condiciones de:

- Identificar y aplicar las competencias de resolutividad y accountability y su relación con la efectividad de la gestión.
- Identificar y aplicar las competencias conversacionales de las declaraciones persuasivas y su relación con el nivel de involucramiento y motivación de las personas.

Este seminario está dirigido a aquellas personas que tengan responsabilidad por los resultados de gestión encomendados.

CONTENIDOS

del Programa

I. Accountability (responsabilidad) y capacidad resolutiva

Accountability.
El anti-accountability.
Definición de accountability.
Resultados a lograr.
Hacer el trabajo versus lograr el resultado:
Objetivos y metas
Alineamiento de resultados a lograr:
Como organización / Como equipo / En el rol de líder.
La línea del accountability.
Sobre la línea.
Bajo la línea.
Los 4 pasos del accountability.
El juego de la culpa.
Capacidad resolutiva.
Los círculos de resolutividad.
Análisis de las posibilidades resolutivas.
Taller de aplicación práctico.
Matriz de Accountability y resolutividad en acción.

II. Habilidades de persuasión para el desarrollo del accountability

Declaraciones y liderazgo.
El poder declarativo.
Tipo de declaraciones.
Liderazgo y motivación.
Declaraciones persuasivas.
Taller de aplicación práctica.
Video-Foro: declaraciones persuasivas.
Dinámica de motivación y persuasión.



Relator
**Andrés
Ceppi**

Psicólogo Organizacional y Diplomado en Desarrollo Organizacional (U. De Chile), Diplomado en Gestión y Liderazgo (I.G.L.) y Capacidad Emprendedora (B.D.A.). Ha implementado diversos talleres de capacitación, tales como Supervisión del Desempeño, Liderazgo Efectivo, Trabajo en Equipo, Formación de Monitores, Atención a Clientes, Técnicas de Ventas y Estrategias de Negociación. Consultor de empresas. Además es relator permanente en ICARE y académico de la U. De Chile.

INFORMACIÓN

e inscripciones

| | |
|------------------------------|--|
| Fecha de inicio | Miércoles 5 de junio de 2024 |
| Fecha de término | Jueves 6 de junio de 2024 |
| Días | Miércoles y jueves |
| Horario | 8:45 a 12:45 hrs. (Café de bienvenida 8:30 hrs.) |
| Duración | 8 horas (2 sesiones de 4 horas cada una) |
| Modalidad | Presencial |
| Lugar | Sede ICARE (Apoquindo 3650, piso zócalo, Las Condes) |
| Valor general | \$238.000 |
| Valor Socios de ICARE | \$169.000 |
| Descuentos | 15% de descuento por 3 o más inscripciones |
| Código Sence | 12-38-0568-82 |

**+ INFO
& INSCRIPCIONES**

INSCRIPCIONES A:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 - 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl