



EMPOWERMENT

La palabra empoderamiento tiene dos acciones complementarias. Uno referido a "habilitar o permitir" y otro de "dar poder o autoridad legal u oficial" (Random House Dictionary).

A la primera acción de Empoderamiento la denominaremos como RESPONS-HABILIZAR, para que las personas y equipos se desenvuelvan desde sí mismos.

A la segunda acción la denominaremos como FACULTAR, lo cual implica la explicitación formal del ámbito de acción posible o de las "reglas del juego" sobre lo que se puede o no hacer.

Empoderamiento en las empresas

Ambas acciones, la de RESPONS-HABILIZAR y la de FACULTAR se requieren para obtener empoderamiento en las empresas. Puede que en una organización las facultades sean claras para sus distintos niveles, pero que las personas no estén "respons-habilizadas" para aprovecharlas. O puede que las personas estén "respons-habilizadas" para crear y tomar decisiones, pero que no tengan las facultades para hacerlo.

Ambas acciones deben considerarse a su vez, de manera flexible o en continuo movimiento, siendo los resultados alcanzados el indicador de efectividad. Una empresa puede dar mayor o menor facultades en función del nivel de "respons-habilidad" de su personal.

Liderazgo 360 grados

El empoderamiento requiere de un liderazgo de 360 grados conformado por un auto-liderazgo de toma de conciencia y expansión personal de la RESPONS-HABILIDAD, un liderazgo hacia abajo orientado a facultar y a apoyar a los colaboradores en lo que requieran para realizar con éxito su trabajo; un liderazgo hacia arriba o de clientes orientado a influir en la toma de decisiones y un liderazgo hacia el lado o pares en la búsqueda de alianzas, complementariedades y apoyos necesarios para lograr los resultados esperados.

Dirigido a

Gerentes y ejecutivos, Jefes de equipo, emprendedores, líderes y todos aquellos que necesitan de expandir su nivel de empoderamiento y colaborar a que su equipo de trabajo y/o empleados se empoderen.

Objetivos

El objetivo de este programa es expandir, compartir y fomentar el poder que se encuentra dentro de cada persona logrando más influencia en los empleados, en los equipos y en la organización.

En el módulo 1 la expansión de poder está enfocada en mi mismo; tomar conciencia de mi nivel de empoderamiento identificar cuáles son mis límites y mis recursos, reflexionar acerca de mi propósito para poder enfocar y obtener resultados. Lo cual refuerza de manera estable y duradera mi auto-confianza. Se apunta a mejorar relaciones laborales, aumentar empleabilidad, mayor efectividad en el logro de resultados y emprender nuevos desafíos.

En el modulo 2 el objetivo es aprender a compartir el poder sin perder su liderazgo. ¿Cómo hago que los empleados se hagan cargo de lo que necesita mi empresa para poder funcionar bien?

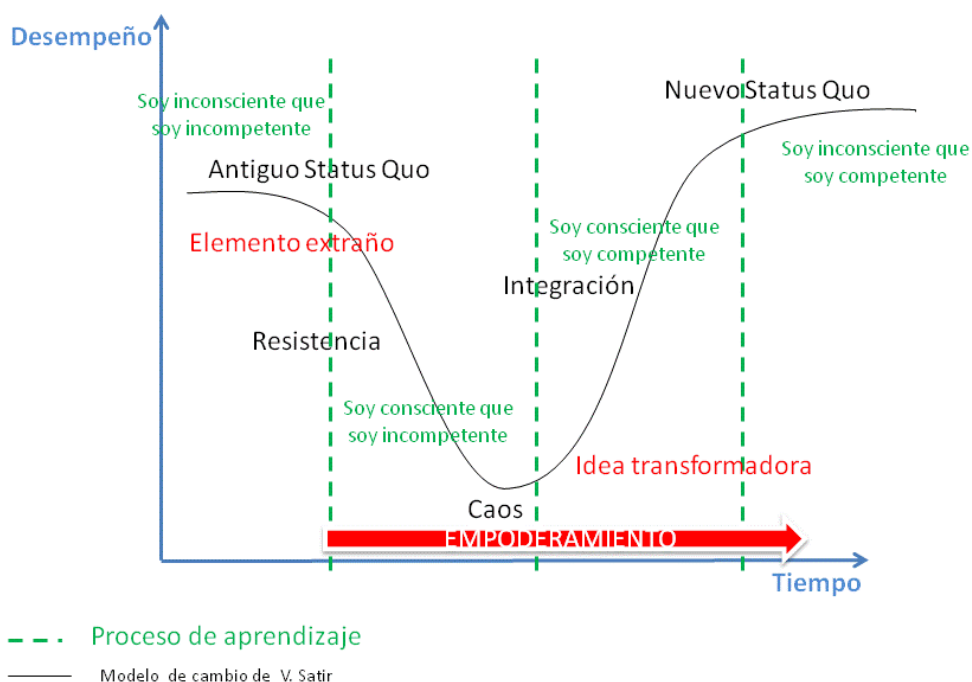
¿Cómo hago para que se sientan parte del negocio, que se involucren, que den lo mejor de sí mismos y que estén felices haciéndolo? ¿Cómo fomentar la colaboración, el trabajo en equipo? Aprenderá a diseñar reglas del juego que empoderen a sus equipos y empleados y aumentar la efectividad a través de equipos autodirigidos.

En el módulo 3 el objetivo es darse cuenta que para implementar nuevos proyectos y cambios en la empresa, necesito de la colaboración de los demás, de su adhesión, de su liderazgo. ¿Cómo lograr eso con mi jefe, mis compañeros y subordinados? ¿Cómo lograr inspirarlos para que adhieran y se hagan parte?. Aprender a liderar a 360° y aprender a influir en otros desde cualquier posición dentro de la organización.

Durante el programa

Una buena parte de nuestro tiempo durante el programa, lo dedicamos, a despertar el cúmulo de potencialidades dormidas que, bajo una gruesa capa de rigor intelectual y de muchos juicios, suelen traer los participantes.

Mediante experiencias individuales y de grupo despertamos la consciencia de cada uno y entrenamos las nuevas competencias según este proceso de aprendizaje:



Lo invitamos a emprender este desafío.

METODOLOGÍA:

La metodología será de aprendizaje vía experiencia. Cada contenido será trabajado en una secuencia de aprendizaje que incluye un momento de (a) "vivencia"; luego (b) de conexión personal y colectiva con la experiencia ; y (c) de distinciones, relaciones y toma de consciencia.

DIRECCIÓN E INSCRIPCIONES:

Lugar de realización: Maison de France, San Crescente 451, Las Condes. A tres cuadras del Metro El Golf. Estacionamiento en la calle San Crescente.

INSCRIPCIONES: [CLICK AQUI](#)

HORARIO

FECHA	Módulos	INICIO	TÉRMINO
Vier 27/04/2012	M1 : Consciencia y Respons-habilidad	9:00	18:00
Vier 04/05/2012	M1 : Consciencia y Respons-habilidad	9:00	18:00
Vier 18/05/2012	M2 : Facultar : Empoderar a los demás	9:00	18:00
Vier 25/05/2012	M2 : Facultar : Empoderar a los demás	9:00	18:00
Vier 08/06/2012	M3 : Liderar a 360°	9:00	18:00
Vier 15/06/2012	M3 : Liderar a 360°	9:00	18:00

DOCENTES

FLORENCE DE LAMBERT



Ingeniera Comercial de la Universidad de Angers, Francia. Tiene titulo de Licencia en psicología de la Universidad de Paris VIII, Francia.

Coach ontológico, Newfield Network, curso de Liderazgo estratégico de la Universidad Adolfo Ibañez, Santiago, Chile.

En proceso de acreditación (ACC) por la International Coach Federation.

En Francia ha participado en la elaboración de herramientas de trabajo colaborativo (inteligencia colectiva) para la consultora Axiopole en Paris. Asesor en comunicación para la empresa Total – 2002.

Trabaja en Chile desde 2009 como coach ejecutivo y organizacional para

la consultora Impulsa en coaching ejecutivo, coaching de equipos de alto rendimiento y programas de liderazgo transformacional para empresas como Sodexo, Pelambre, Tecnofarma y organizaciones; Corporación de Cerro Navia.

Colabora en programas de formación de coaches.

Directora asociada de Impulsa empresas y miembro de la International Coach Federation.

EDUARDO WALKER L.



Past President de la International Coach Federation; Coach Ejecutivo y Organizacional; Director de Programas de formación de Coaches y con amplia experiencia en la realización de Programas de Coaching Ejecutivo, de Equipos y Empresas con foco en liderazgo transformacional y empoderamiento. Director de Impulsa empresas. Entre sus clientes han estado División El Teniente de Codelco (a través de Newfield Network), Minera Los Pelambres, BHP Billinton, Anglo American (a través de Oxford Group Coaching), Endesa, Chilectra, Sepia, Essbío, Growing y otras.

Se desempeñó como Gerente General de Fundación Andes, fue Vicepresidente de la Fundación Chilectra y lideró durante 20 años programas de desarrollo y empoderamiento de Organizaciones y Comunidades en diferentes partes del país.

CONTENIDOS

MODULO 1: Consciencia y Responsabilidad

Propósito: ¿Para qué hago lo que hago?, ¿Qué me gustaría que me pasara en este Programa? ¿Hacia dónde quiero ir?, ¿El propósito genera empoderamiento?

La persona o el equipo como Observador: ¿Cuáles son mis características distintivas? ¿Cómo aprendo a observar las características de los demás? ¿Qué implica que seamos observadores distintos? ¿Cómo empoderarnos entre las diferencias?

Aprendizaje: ¿Qué tipo de aprendizaje impacta en el empoderamiento? ¿Cómo aprender a empoderar? ¿Qué empoderar para aprender?

Dominios del Observador: ¿Cuáles son? ¿Cómo influyen en el nivel de empoderamiento que una persona o equipo logra? ¿Cómo expandir dicho nivel?

Confianza: ¿Cómo es mi nivel de autoconfianza y confianza en los demás? ¿Cómo desarrollar la confianza?

Luces y sombras: ¿Cuáles son mis luces y sombras en relación al empoderamiento? ¿Qué me permite, qué me inhiben?

MODULO 2: Facultar

Información: ¿Qué información es la que se requiere compartir para empoderar? ¿Cuál es la función de la información en el empoderamiento?

Fronteras: ¿Qué reglas del juego se requieren para liberar el poder de los ejecutivos y empleados? ¿Cómo establecer con claridad fronteras? ¿Cuál es la potencia de las fronteras?

Equipos autodirigidos: ¿Qué son y cómo construir equipos autodirigidos? ¿Cómo activar la inteligencia y aprendizaje colectivo, el pensamiento sistémico?

MODULO 3: Liderazgo 360°

Auto-liderazgo: ¿Es el autoliderazgo el punto de partida del empoderamiento? ¿Cómo fortalecerlo?

Liderazgo hacia abajo: ¿Cómo liderar hacia abajo sin perder el poder?¿Cómo empoderar y fortalecer el nivel de los "subordinados?"

Liderazgo hacia arriba: ¿Cómo liderar hacia arriba sin amenazar el liderazgo del jefe?¿Cómo integrar la fuerza del Jefe en el apoyo que se requiere en los niveles más bajos?

Liderazgo hacia los pares: ¿Cómo liderar integrando, rompiendo "las parcelas" y apoyándose mutuamente?¿Cómo abordar conversaciones conflictivas?

VALOR Y FORMAS DE PAGO

Valor: \$ 240.000

10% de descuento por pago al contado: \$ 216.000

Formas de pago:

Por transferencia bancaria a:

Consultora Impulsa Empresas Ltda.
Banco Santander
No Cuenta: 05-07192-5
RUT: 78.849.250-2

CERTIFICADO

Impulsa empresas entregará un Certificado de participación por módulo realizado.

**FONO CONSULTAS 56 (08) 901 11 44
Y 56 (09) 872 07 33**

INSCRIPCIONES: [CLICK AQUI](#)