



Taller: “Sentido de Negocio y Valor Agregado”

Objetivo y Alcance

El objetivo principal de este taller es capacitar a los/as profesionales en las principales habilidades y competencias que garantizan un desempeño eficaz en su posición. El taller presenta una metodología y un sistema que abarca las principales competencias para el desempeño exitoso de las responsabilidades y obligaciones. El sistema cubre las actividades principales que desempeña un/a profesional en el corto, mediano y largo plazo.

Duración

La duración de la presentación de los temas es de ocho horas en dos sesiones de cuatro horas cada una en días diferentes. Se recomiendan dos días separados con el propósito de asignar algunas tareas a los/as participantes que se revisan en la segunda sesión.

Descripción y Dinámica del Taller

Los temas a incluir durante el taller se presentan a través de una metodología para que el/la profesional los pueda aplicar en su puesto de trabajo y garantizar que su desempeño sea exitoso en cuanto a la interacción con subalternos, colegas, superiores y otras áreas de la organización.

En el contexto anterior, el taller se conduce de una manera interactiva en donde los/as asistentes participan en dinámicas. Estas dinámicas son tanto casos reales que han vivido como casos situacionales. En las mismas se busca analizar las situaciones que comúnmente manejan, la manera de enfrentarlas y las estrategias más efectivas para garantizar un desempeño eficaz en su posición.

Estas dinámicas a su vez, son altamente ilustrativas para los/as participantes ya que el enfoque de la presentación y de los temas es práctico en lugar de meramente teórico. La interacción con el público busca un aprendizaje efectivo de los temas expuestos durante el taller.



Descripción del Taller

En este taller se buscan cubrir las competencias más importantes que un/a profesional debe de atender. En este caso, algunas se presentan a través de una metodología en combinación con dinámicas para discusión e interacción. Los temas que se proponen son los siguientes:

1. Fijación, monitoreo y evaluación de objetivos en línea con la estrategia del negocio
2. El sentido de negocio en el/la profesional
3. El “Modelo ARON de Valor Agregado”
4. Sistema gerencial para el control de la gestión
5. El sistema de reporte de resultados basado en diferenciadores
6. El “Modelo PRO-4 de Proyectos”
7. La jerarquía de proyectos con base en la racionalización de capital
8. Administración del cambio
9. Comunicación efectiva

Participantes

El número de participantes será definido en conjunto con el cliente.



Material de Apoyo para el Taller

Para la impartición del taller, se requerirá del siguiente material de apoyo:

- Aula o sala con capacidad para el número de participantes
- Proyector de tipo cañón para PC o compatible
- Rotafolio o pintarrón y plumones de colores
- Micrófono inalámbrico de solapa para permitir el desplazamiento del facilitador