

**PROGRAMA :
LIDERAZGO Y HABILIDADES
SOCIOEMOCIONALES APLICADO
AL ENTORNO LOGÍSTICO.**



DESCRIPCIÓN GENERAL:

Los Líderes son el punto de apalancamiento de cualquier organización, en este programa los participantes aprenderán a liderarse a sí mismos, la importancia de trabajar con otros y específicamente en el sector logístico la importancia del líder integral.

Enfocaremos el contenido de cada uno de los módulos en el desarrollo de conductas como punto de partida, llevándolos a ser personas altamente efectivas.

El programa se desarrollará a través de la metodología de casos prácticos, los participantes deberán trabajar desde el inicio en grupo desarrollando un proyecto basado en un caso aplicado al sector y aplicando los conceptos aprendidos.

DIRIGIDO A:

- Gerentes y colaboradores de cualquier área de la organización.
- Líderes de equipos operativos.
- Profesionales de diversas áreas que deseen ingresar a la industria logística.
- Ejecutivos de cuenta senior, key account managers.
- Mandos medios, gerenciales del área logística de importadoras, exportadoras e industrias.

MÓDULO I:

Líder Integral: Más Allá de la logística

Facilitador: Carlos Flaquer

4 Horas

- **Historia Perspectiva:** Exploramos cómo los y eventos históricos han moldeado las prácticas logísticas actuales, enseñando lecciones valiosas sobre adaptabilidad y visión a largo plazo.
Literatura y Empatía: Utilizamos la literatura para desarrollar habilidades de comunicación y empatía, fundamentales para la negociación y la gestión efectiva de equipos en el ámbito logístico.
- **Relaciones y Estrategia:** Enfatizamos la importancia de las relaciones humanas y la negociación estratégica, creando líderes logísticos que prosperan en la diversidad y complejidad del mundo real.



MÓDULO II:

LíderIntegral: Conceptos

Esenciales de Liderazgo

Facilitador: Henry Suriel

4 Horas

- Liderazgo integral: Cualidades indispensables en cada persona para liderar a nivel personal y dentro de un ambiente de negocios — Comunicación, disciplina, servicio, actitud, ética.
- El liderazgo Comercial: ¿Qué factores permiten construir equipos comerciales de alto rendimiento? — EQ & IQ en el manejo comercial, usando habilidades de inteligencia emocional para gestión efectiva con equipos de ventas.
- Liderando en tiempo de Crisis / Cambio: Reconociendo las adversidades, mindset positivo, crecimiento, manejo de presión para lograr resultados de negocios.
- Liderazgo Estratégico: Definiendo y ejecutando una Visión; entender y conceptualizar un plan de negocios, tener claridad de los componentes y herramientas necesarios para su ejecución.



MÓDULO III:

Inteligencia emocional: Maximizando mi desempeño desde la gestión de mis emociones.

Facilitadora: Indhira Moquete
4 Horas

- La actitud: Valor = Conocimientos + Habilidad* actitud. De dónde viene la Inteligencia emocional y su importancia para el manejo de conflictos.
- El Poder de las emociones.
- La inteligencia emocional como pilar del liderazgo.
- Los 5 elementos de la inteligencia emocional.
¿Cuáles son los 15 componentes de IE ? IE y desempeño.
- Casos aplicados al sector.



MÓDULO VI:

Entendiendo el liderazgo y sus relaciones con otros procesos y variables organizacionales.

Facilitador: Alberto Smith.

4 Horas

- Aplicaciones de la teoría LMX sobre los resultados organizacionales.
- Características de relaciones de alta calidad vs las de baja calidad.
- Entendiendo las relaciones entre líderes y miembros de su equipo.
- ¿Cómo desarrollar relaciones de alta calidad con nuestros grupos de interés?
- ¿Cómo influyen las características del líder y de los miembros de su equipo en el desarrollo de relaciones entre ellos?
- Tipos de Liderazgo.
- ¿Cómo interactúa LMX con otras teorías de liderazgo como el liderazgo transformacional o transaccional?
- Ejemplos aplicables en el sector logístico del liderazgo Buenas prácticas.



MÓDULO V:

Mindset360: Desarrollando una mentalidad de líder que supera los desafíos circunstanciales.

Facilitador: Iván Paredes.

Facilitador Internacional invitado desde Panamá.

- Los sistemas de creencias: percepción vs realidad.
- Los sistemas de creencias y su impacto en los hábitos y resultados.
- Creencias limitantes vs creencias potenciadoras.
- Metodología de los 7 pasos para cambiar el “Mindset” ante cualquier meta deseada.
- El enfoque adecuado para el empoderamiento personal.



MÓDULO VI:

Liderazgo y efectividad personal:
Proactividad, toma de decisiones y organización.

Facilitadora: Nathalie Rosa

4 Horas

- Ser Proactivo: Incentivar la iniciativa en el liderazgo.
- Tomar decisiones con confianza.
- Métodos simples para decisiones asertivas.
- Enfrentar la indecisión y mejorar la toma de decisiones.
- Enfrentar la indecisión y mejorar la toma de decisiones.
- Planificación Y organización: Gestionar el tiempo de manera efectiva.
- Organizar tareas para una mayor productividad.

NUESTRA METODOLOGÍA

El programa se desarrolla bajo la metodología de casos, tiene una duración de 24 horas; impartidas por expertos y líderes del sector y fuera del sector, para una visión más holística, a nivel local e internacional.

