

Competencias del líder coach

ENMAN702		3 Créditos
Profesor (es)	Raquel Puentes Castro	
Ayudantes	Irene Torres	

DESCRIPCIÓN DEL CURSO

Es necesario conocer e incorporar las competencias claves de coaching y aplicarlas en los equipos naturales de trabajo y en el entorno personal para generar nuevas prácticas más efectivas.

I.- OBJETIVOS DE APRENDIZAJE DEL CURSO

LG y LO/
Competencias

A través de este curso, el participante podrá acercarse “a esa persona y profesional” que desea ser.

1. Reconocer cómo las organizaciones se hallan condicionadas en lo que pueden realizar por el carácter de las conversaciones que sus miembros son capaces de tener.
2. Entender el rol del líder como agente conversacional activo.
3. Descubrir la importancia del tipo de observador que somos y cómo podemos transformarnos en observadores mucho más poderosos.
4. Aprender competencias conversacionales básicas como herramienta de liderazgo destinada a apoyar a los colaboradores para disolver obstáculos y potenciar acciones que garanticen un desempeño superior
5. Conversaciones que permitan abordar estados emocionales limitadores del desempeño.

6. Transformar el entorno de trabajo a través de procesos de intervención que aplican las técnicas y herramientas básicas aprendidas en el curso.
7. Contribuir a la creación de una base ética desde la cual es posible relacionarse de manera diferente dentro de la empresa, generando mayor productividad, efectividad y bienestar.

Clase	Contenido	Lectura Obligatoria
Lunes 07 Sesión 1	<ul style="list-style-type: none"> Liderazgo personal y los dilemas del liderazgo 	T1. El observador T1. El observador y la acción humana
Martes 08 Sesión 2	<ul style="list-style-type: none"> Buscando tu potencial para liderar: aprendiendo a comunicarnos de forma efectiva 	T3. El carácter del coaching ontológico T4. El coaching empresarial: Herramientas
Miércoles 09 Sesión 3	<ul style="list-style-type: none"> Construyendo el líder que hay en ti: La retroalimentación Equipos al máximo: Motivación y confianza 	T5. Retroalimentación de equipos de alto desempeño T6. Liderazgo y management
Jueves 10 Sesión 4	<ul style="list-style-type: none"> Corporalidad Cierre 	Práctica experiencial

III.- METODOLOGÍA, EVALUACIÓN Y NORMATIVA BÁSICA

3.1.- Metodología:

La metodología incluirá charlas magistrales por parte del profesor, y en mayor medida ejercicios prácticos con los estudiantes y presentaciones de estos. Este curso pretende que el estudiante aprenda haciendo.

3.2.- Evaluación:

Reflexiones individuales	30%
Proyecto Final –Haciéndome cargo	70%

3.3.- Normativa Básica

1. Los/las estudiantes deberán tener al menos un 75% de asistencia en el curso para poder aprobarlo.
2. Las clases serán los días y horas indicados por la dirección del programa.
3. Para cada clase los/las estudiantes deberán haber leído y estudiado anticipadamente la bibliografía correspondiente.

4. La calificación de todas las evaluaciones se hará con nota de 1 a 7.
5. El/la profesor/a se reserva el derecho de agregar, eliminar o reemplazar bibliografía durante el transcurso del programa si así lo estimara conveniente para la buena marcha de la asignatura.
6. La ausencia injustificada de un/a estudiante a una exigencia será calificada con nota 1.
7. Es importante enfatizar que cada estudiante debe asumir su propia responsabilidad en el cumplimiento del programa, especialmente en lo relativo a:
 - a. Estar al día en el desarrollo de la materia y de las diversas indicaciones que entregue tanto el/la profesor/a como la coordinación del curso. Por ejemplo, la ausencia a una sesión de clases no lo exime de las obligaciones académicas señaladas ese día.
 - b. Velar por el fiel cumplimiento de las fechas y plazos establecidos para las distintas actividades de evaluación. Una vez fijadas y conocidas no se procederá a modificarlas.
 - c. Obtener el material de apoyo indicado para la cátedra cuando corresponda.
8. Todos los trabajos que se presenten en el transcurso del programa solo tendrán valor en la medida en que su autor sea capaz de explicar y respaldarlos personalmente. No se aceptan entregas que contradigan lo anterior. Toda justificación médica correspondiente a la inasistencia a una exigencia debe ser presentada a través de los canales regulares establecidos por la Universidad.
9. Toda forma de **copia y/o plagio** está penalizada y en caso de identificarse esta situación, se seguirá el [procedimiento disciplinario respectivo](#)

IV.- BIBLIOGRAFÍA

Lecturas Obligatorias

- T1. El observador
- T1. El observador y la acción humana
- T3. El carácter del coaching ontológico
- T4. El coaching empresarial: Herramientas
- T5. Retroalimentación de equipos de alto desempeño
- T6. Liderazgo y management
- T10. Sobre el coaching ontológico

Lecturas Recomendadas

- Coaching: El arte de soplar brasas. Leonardo Wolk. Gran Aldea Editores. 2007.
- Coaching de equipos. Alain Cardoin. Editorial Gestión 2000. 2003.
- Habilidades Directivas- Berta Madrigal. McGrawHill 2009.

V.- PROFESOR

RAQUEL PUENTE, Ph.D.

Ph.D. en Mercadeo en Tulane University, New Orleans (2004), y Máster en Gerencia en la misma universidad (2001). Maestría en Administración de Empresas en el IESA (1995) y una Especialización de Mercadeo en el mismo Instituto (1998) Ingeniero Civil, Universidad Central de Venezuela (1991). Certificada como “coach ontológico” con Newfield Consulting (2010) y como “coach de equipos” con la Escuela europea de Coaching (2013).

Actualmente es profesora de la Universidad Loyola Andalucía. Fue profesora de la Universidad de Navarra y de la Universidad Católica de Murcia, en España. Asimismo, profesora asociada en la Universidad Javeriana Cali, Decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Autónoma de Occidente y profesora titular de la Icesi, en Colombia. Fue profesor titular del IESA, Caracas, Venezuela, por 15 años, y dirigió la coordinación del Centro de Mercadeo y fue director de la Maestría de Mercadeo en el IESA, así como miembro del Consejo Académico.

Ha desarrollado una amplia experiencia como docente durante 18 años, dictando clases de mercadeo, mercadeo de servicios, gerencia de atención al cliente, simulaciones de mercadeo y gerenciales, gerencia de comunicaciones, mercadeo estratégico, investigación de mercados, investigación cualitativa de mercados, gerencia de productos, marketing metrics, innovación y creatividad, negocios con los consumidores de la base de la pirámide, liderazgo, pensamiento sistémico y coaching en diferentes programas académicos y cursos gerenciales.

También cuenta con experiencia internacional, siendo profesora invitada de UNIANDES, en Colombia y República Dominicana, de Diego Portales y la Universidad de Chile, en Chile, de ESAN, en Perú, de la ESPOL, en Ecuador y de IESA, Panamá. Asimismo, como consultora ha apoyado a diversas empresas de consumo masivo y B2B, como: lácteos, servicios financieros, medios de comunicación, farmacéutica, telecomunicaciones, hoteles, licores, tiendas por departamentos, alimentos para mascotas, lubricantes, transporte, entre otros.