

Diplomado en

Estrategias de liderazgo efectivo

Sigue aprendiendo, sigue creciendo

ingenieriaindustrial.ing.uc.cl

Índice

Descripción	02
.....	
Información general	03
.....	
Metodología	04
.....	
Contenidos	05
.....	
Profesores	09
.....	
Certificación	10
.....	
Propuesta de valor UC	11
.....	
Contacto	12

Diplomado en Estrategias de liderazgo efectivo



Duración
300 horas



Modalidad
Online Mixta



Sence
Cobertura: 100%

Descripción

Este programa surge de la necesidad de reconocer que gestionar una organización es una tarea compleja que requiere el desarrollo de distintos tipos de estrategias. Una aproximación al concepto de gestión tiene que ver con el control y seguimiento de procesos críticos que permiten alcanzar los objetivos de la organización. Las personas que ocupan posiciones de liderazgo deben ser capaces de guiar estos procesos de la mejor manera para tornarlos eficientes y así impactar positivamente a sus usuarios finales.

Mediante este diplomado, los estudiantes podrán desarrollar habilidades que les permitan llevar a cabo procesos adecuados de negociación y ética empresarial, como también habilidades de coaching para motivar y establecer una comunicación efectiva con sus equipos de trabajo.

Malla académica

Curso 1

Curso en Diseño de estrategias de negociación para la gestión

Curso 2

Curso en Habilidades de liderazgo y coaching para el entrenamiento de equipos

Curso 3

Curso en Storytelling: La estrategia como relato

Curso 4

Curso en Herramientas para la gestión de la ética y responsabilidad social en la empresa

(*) El orden de los cursos dependerá de la fecha en que te matricules

¿A quién va dirigido?

Este diplomado está dirigido a todas las personas que estén interesadas en desarrollar habilidades para liderar una organización con una mirada transversal a ésta. También a todos aquellos empresarios, ejecutivos y profesionales que desean profundizar y adquirir habilidades de negociación y liderazgo para una correcta gestión.

Resultados de aprendizaje general

- Analizar procesos que impactan la experiencia de los clientes de una organización y revisar técnicas que permitan mejorar la comunicación en vivo.
- Diseñar estrategias de negociación efectivas y desarrollar habilidades para liderar procesos complejos en las organizaciones.

Requisitos de ingreso

Se sugiere tener

- Grado académico, título profesional universitario y/o título técnico.
- Experiencia profesional en empresas u organizaciones relacionadas al área del curso.
- Conocimiento del idioma inglés a nivel lectura.

Medios de pago Chile

- 12 cuotas tarjeta de crédito sin interés para nuestros diplomados y 3 cuotas tarjeta de crédito sin interés para nuestros cursos. En caso de existir interés, este será generado específicamente por su banco.
- Transferencia bancaria.

Medios de pago Internacional

- Pago al contado a través de transferencia bancaria
- Pago en cuotas para nuestros diplomados a través de cuponera electrónica (*)
- Pago a través de Paypal

(*) Cuponera electrónica: Sistema de pago en cuotas, sin interés.

Metodología 100% Online



Aprendizaje interactivo y con acompañamiento de tutores

Contamos con una plataforma LMS que permite acceder a contenidos interactivos, participar en clases en vivo y conectarte con otros participantes desde cualquier lugar. Cada programa incluye un tutor académico que te orientará y resolverá tus dudas a través de la plataforma.

Clases grabadas y en vivo con evaluación en línea

Cada curso incluye 6 clases online, que puedes realizar a tu ritmo y 2 sesiones en vivo por streaming, lideradas por académicos expertos. Podrás interactuar, hacer preguntas y debatir con tus compañeros. Al finalizar, se realiza una evaluación en línea con acceso a instrucciones y soporte técnico.

Material de estudio

Desde el inicio tendrás acceso al material de estudio necesario, incluyendo clases, videos, casos, papers y más, todo disponible en línea en cualquier momento.

Estrategias metodológicas: Cada curso está constituido de 6 clases e-learning y 2 clases sincrónicas:

- Aprendizaje autónomo asincrónico
- Clase expositiva
- Foro formativo
- Controles formativos

Estrategias evaluativas: Cada curso cuenta con las siguientes actividades de evaluación formativa:

- 6 controles individuales
- 3 foros
- 1 examen
- 1 trabajo grupal

1

Contenido del Curso en:

Diseño de estrategias de negociación para la gestión

Profesor: Cristián Saieh

Profesor: Darío Rodríguez

Conflicto y comunicación

- Comunicación y conflicto.
- Confianza: un activo muy importante en la negociación.
- Diez distinciones de negociadores expertos.
- La Anatomía de la Negociación.

Estrategias y estilos negociadores

- Elementos para seleccionar una estrategia de negociación.
- Estrategias de negociación.
- Comunicación efectiva.

Opciones y criterios de legitimidad

- Las opciones: criterios para su desarrollo.
- Criterios de legitimidad.
- Diagrama circular de W. Ury.

Poder, rangos y cierre de la negociación

- Poder.
- El BATNA otorga poder.
- Cierre.

De la competencia a la colaboración y ética en la negociación

- Los obstáculos a la cooperación.
- Hacia la colaboración.
- Ética.

Planificación estratégica avanzada

- Preparación estratégica de las negociaciones.
- Preparación Básica.
- Preparación avanzada.

2 Contenido del Curso en: **Habilidades de liderazgo y coaching para el entrenamiento de equipos**

Profesora: Nureya Abarca

El líder es coach

- La importancia del liderazgo en las organizaciones.
- La paradoja del liderazgo auténtico.
- El líder es en esencia un coach.
- Modelos de liderazgo.

Las personas son diferentes

- Diferencias individuales.
- Redefiniendo la diversidad.
- Coaching: un viaje personal.

Coaching para el liderazgo

- Las distintas miradas: sesgos de percepción comunes y trampas cognitivas.
- Un modelo para el cambio: patrones de ACE.

El proceso de coaching

- Coaching estratégico.
- El proceso de aprender nuevas conductas.
- El poder de las expectativas en el desempeño.

Habilidades en el coaching

- El valor del coaching.
- Componentes de una relación de coaching.
- La motivación para cambiar.
- Equipos de alto rendimiento.
- Comunicar para influir.

La sabiduría del líder

- El desafío personal del líder como coach.
- El poder de las narraciones.
- El bienestar en las organizaciones.
- Un modelo de liderazgo total.

3

Contenido del Curso en:

Storytelling: La estrategia como relato

Profesora: María Soledad Puente

Relato Organizacional: un general y un particular

- Relato Organizacional.
- Los roles de los stakeholders.
- La estrategia son las historias que constituyen un relato.
- Las metas unen estrategia y storytelling.
- A mayor transformación, mejor historia.
- Las acciones humanas son las historias: la suma constituye el relato.

¿Por qué una historia? El valor empático de las acciones

- 1° Por imitación.
- 2° Por identificación.
- 3° Vicario.
- 4° Empatía.
- 5° Hay historias de ficción.
- 6° Hay historias de no ficción.
- 7° La lección que saco.
- Diseño de una matriz.

Lo dramático o el valor de la acción para generar cambios en la organización

- Memoria, interés y conciencia.
- La narración de una acción humana completa puede ser memorable.
- La belleza está en la armonía.
- Drama versus acción.

La curva dramática en tres actos

- La premisa.
- Tres actos.
- Curva dramática.

Personajes: protagonista versus antagonista

- Protagonista versus antagonista.
- El primer luchador.
- Las oposiciones a las que se enfrenta el protagonista.
- El antagonista.
- Las complicaciones.
- Los obstáculos.

Relación narrador/a y escucha

- El líder/narrador y la selección de la historia.
- Contribución de la neurociencia.
- Aportar desde la narración o storytelling. El guión.
- Historias para recordar.

4 Contenido del Curso en: **Herramientas para la gestión de la ética y responsabilidad social en la empresa**

Jefe de programa / Profesor: Nicolás Majluf

Profesor: Cardenal Fernando Chomalí

La ética en la empresa

- La dimensión ética de la vida.
- El rol esencial de la empresa en la sociedad.

Análisis de un caso ético

- Dilemas éticos en la empresa.
- Reconocimiento de dilemas éticos.
- El principio del Doble Efecto: ¿qué mal se puede tolerar?
- El impacto de nuestras limitaciones y sesgos.
- Modelos éticos: formas de pensar que condicionan nuestras decisiones.

Metodología para abordar decisiones éticas

- Metodología de tres pasos: acopiar antecedentes, evaluar el impacto de las distintas alternativas y tomar la decisión.
- Justicia distributiva: un dilema ético.

Desafíos éticos de nuestros tiempos

- Los signos de los tiempos y los desafíos éticos: globalización y desigualdad, tecnología y transformación del trabajo, medioambiente y el riesgo a la vida, cambios culturales y valóricos.
- El desafío de un desarrollo basado en la gratuidad: lógica económica, lógica política y lógica del don.

Ética del trabajo

- Educación y capacitación.
- ¡Es bueno ser bueno!
- La empresa frente al flagelo de la droga.
- Entre la lealtad y los principios éticos: un dilema de raíces culturales.

La buena empresa

- La empresa orientada al bienestar de sus *stakeholders*.
- La empresa justa.
- Orientación al bien común.

Profesores



Nicolás Majluf

Ph.D. in Management,
Massachusetts Institute of
Technology (MIT),
Massachusetts, USA.

Jefe de programa /
Profesor



Nureya Abarca

Ph.D. in Psychology,
University Of California,
San Diego, USA.

Profesora



María Soledad Puente

Doctora en Ciencias de la
Información de la
Universidad de Navarra,
Pamplona, España.

Profesora



**Cardenal Fernando
Chomalí**

Dottore in Sacra Teologia,
Pontificia Università
Gregoriana, Roma Italia.

Profesor



Cristián Saieh

MBA de la Universidad
Pontificia Comillas ICADE-
España.

Profesor



Darío Rodríguez

Ph.D. in Sociology,
Universität Bielefeld,
Alemania.

Profesor

Certificación



Insignia Digital

Al finalizar el programa, recibirás esta insignia digital, que podrás incorporar en tu CV o compartir en LinkedIn. Estas insignias detallan exhaustivamente los logros y habilidades del estudiante, proporcionando una forma moderna, precisa y verificable de documentar conocimientos en contraste con los métodos tradicionales. También podrás añadirlas a una billetera digital o integrarlas en la firma de tu correo electrónico.

Certificado



Diploma



Todos nuestros certificados se pueden verificar en línea

Certificados apostillados

Una de las características más importantes de los títulos emitidos por la Pontificia Universidad Católica de Chile es que pueden ser apostillados gracias al Convenio de la Apostilla de la Haya. La Apostilla es una certificación única que permite agilizar el proceso de acreditación y certificación de títulos o documentos extranjeros en algún país miembro del Convenio de la Apostilla. Los documentos emitidos en Chile para ser utilizados en un país miembro del Convenio de la Apostilla que hayan sido certificados mediante una Apostilla, deberán ser reconocidos en cualquier otro país del convenio sin necesidad de otro tipo de certificación. La Universidad no se hace parte de la gestión de apostillarlo. Más información sobre el proceso de Apostilla.

¿Por qué elegirnos?

N°1

De Chile
Ranking QS 2024

N°2

De Latinoamérica
Ranking QS 2024

TOP 100

N°93 en el Mundo
Ranking QS 2025

N°31

En empleabilidad
Ranking QS 2022

Lo que nos distingue

Profesores de clase mundial

Nuestro proceso educativo es apoyado y guiado por la excelencia, el sello y el prestigio de los académicos de la Pontificia Universidad Católica de Chile, formados en las mejores universidades a nivel mundial.

Moderno modelo pedagógico

Contamos con una plataforma interactiva, con la última tecnología en educación a distancia, que te permitirá vivir la experiencia del aprendizaje en línea: Acceso a clases en vivo y constante interacción en foros, con académicos y tutores.

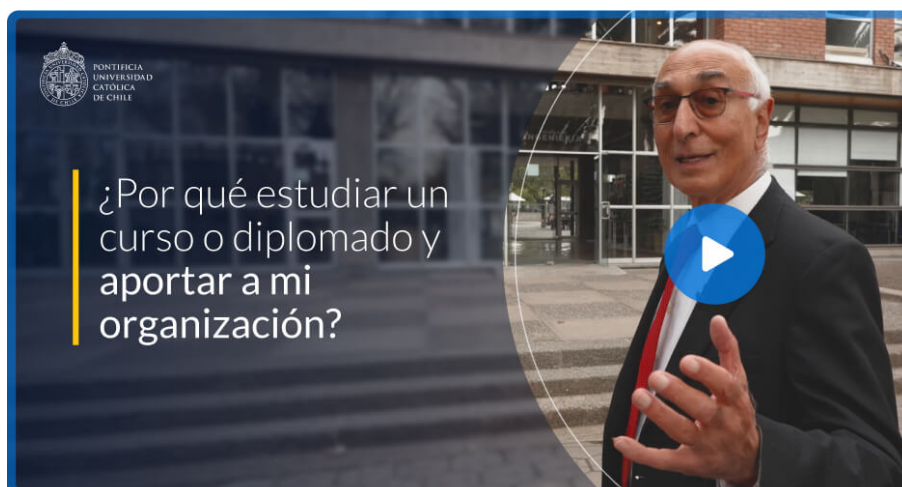
Flexibilidad

Tenemos diversos programas académicos que impartimos con un exclusivo e innovador sistema de aprendizaje, enfocado en la flexibilidad y adaptado a tus necesidades de tiempo y espacio, permitiendo que puedas estudiar donde quieras y cuando quieras.

Cobertura nacional e internacional

Accederás a la plataforma educativa virtual desde cualquier lugar con conectividad a internet sin importar tu ubicación geográfica.

Desarrolla el talento dentro de tu empresa



Conoce cómo impulsamos el desarrollo profesional con programas flexibles y certificados.

Contacto



Kristal Ulloa

Ejecutiva de Admisión

kristal.ulloa@uc.cl



Paulina Valenzuela

Ventas Corporativas

pvalenzr@uc.cl



+569 3400 2670



infoindustrial.ing@uc.cl



ingenieriaindustrial.ing.uc.cl



Ingeniería Industrial

Educación Continua y Postgrados