

CERTIFICATE EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAM (CEDP)

# Leader as Coach

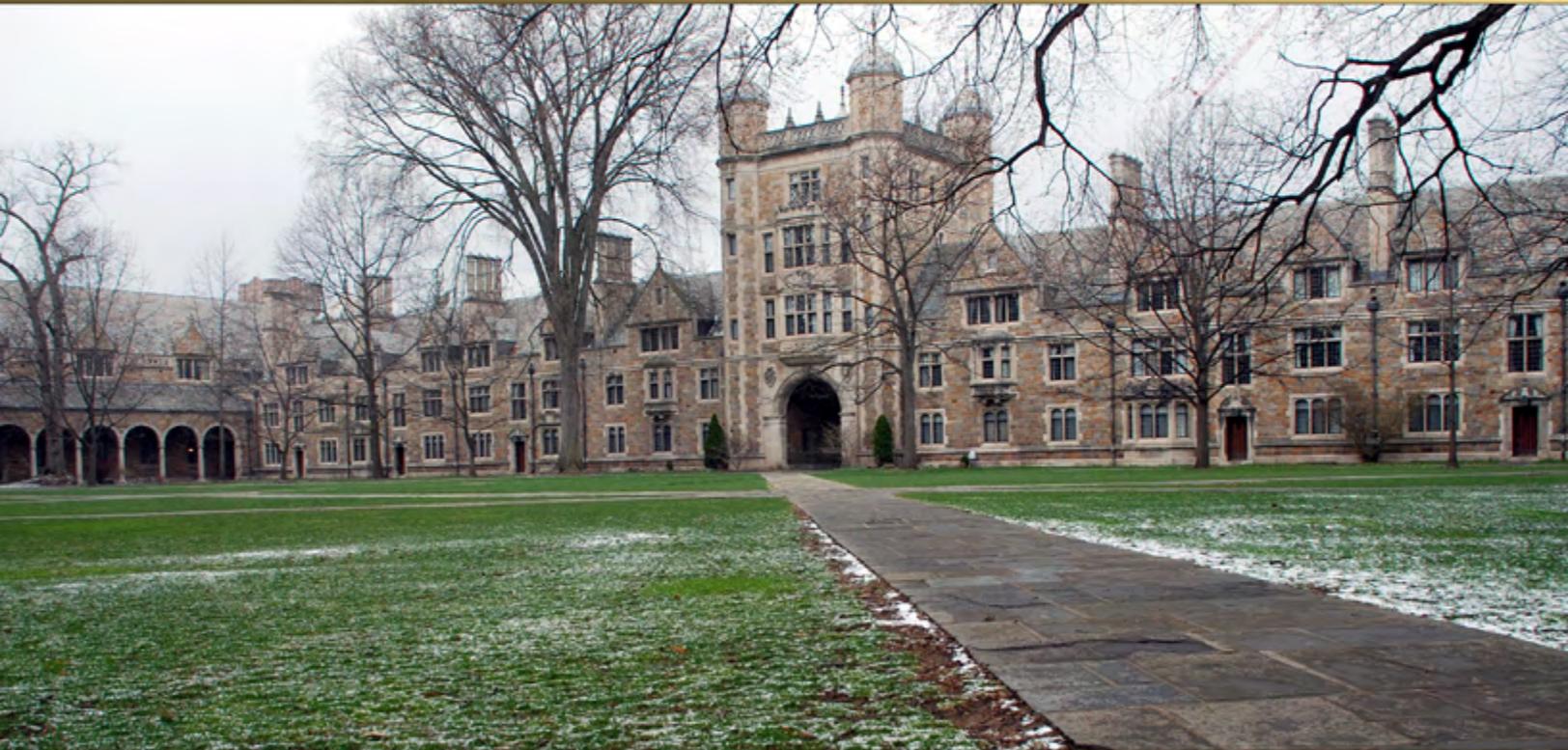
*MENTALIDADES, MARCOS Y HERRAMIENTAS PARA  
OBTENER MEJORES RESULTADOS*



WILLIAM DAVIDSON INSTITUTE  
AT THE UNIVERSITY OF MICHIGAN



MICHIGAN



**DEL 15 DE OCTUBRE AL 5 DE NOVIEMBRE**



SEMINARIUM INTERNACIONAL  
ES LA **EMPRESA N° 1** EN  
ACTUALIZACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO  
EJECUTIVO EN AMÉRICA LATINA.

Inspiramos grandes ideas de aplicación inmediata, con el objetivo de ayudar a las personas y empresas a alcanzar su máximo potencial a través del conocimiento, mejores prácticas y experiencias, desarrollando programas innovadores para las nuevas necesidades de las empresas latinoamericanas. Para ello, Seminarium Internacional cuenta con los mejores speakers, una red de expertos, líderes, influyentes y visionarios de relevancia internacional y en alianza con las mejores escuelas de negocio del mundo.

Distintos formatos de programas donde encontrarás nuevas ideas y metodologías prácticas para potenciar tus competencias y habilidades.

MÁS DE  
**35**

Años de experiencia en  
actualización ejecutiva a nivel mundial

MÁS DE  
**300**MIL

Ejecutivos han asistido  
a los programas

LAS TOP  
**500**

Empresas se capacitan con  
nosotros



Interacción directa con  
reconocidos profesores de  
las mejores universidades  
del mundo.



Comparte experiencias  
reales y establece redes de  
contacto de primer nivel.

*Inspiring Your Full Potential*

## LEADER AS COACH

¿Es posible crear abundantes recursos para el crecimiento, el desarrollo y la prosperidad del liderazgo dentro de nosotros mismos, nuestros equipos y nuestras organizaciones? En tiempos de VUCA (volatilidad, incertidumbre, complejidad, ambigüedad), los líderes deben ser capaces de sacar lo mejor de cada persona y equipos.

Este curso se centra en el líder como coach, a través de ejercicios dinámicos y trabajos individuales y en grupos. Exploraremos las mentalidades, los marcos, las herramientas y las capacidades que los líderes deben tener para desarrollar con éxito a otros. A través del modelo GROW, se personalizará el aprendizaje de los participantes, de modo que puedan crear el mayor valor con sus partes interesadas, equipos y organizaciones.

Dado que el coaching en sí es una experiencia altamente interactiva, cada módulo incluirá oportunidades para la práctica, la reflexión y el perfeccionamiento.

## BENEFICIOS DE PARTICIPAR

- Aumentar su capacidad y eficacia para obtener mejores resultados de sus equipos mediante el entrenamiento de la mentalidad, las mejores prácticas y herramientas de coaching como una disciplina.
- Conocer y aplicar el modelo GROW para enseñar un marco para liderar a través del coaching.
- Desarrollar un plan de acción personalizado para aplicar su aprendizaje en sus organizaciones.

## ¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

- Directores
- Gerentes
- Líderes responsables de los equipos

## UNIVERSIDAD

### WILLIAM DAVIDSON INSTITUTE (WDI)

**William Davidson Institute (WDI)** en University of Michigan, desarrolla programas de educación gerencial en todo el mundo, que incluyen programas personalizados y de inscripción abierta para compañías locales y multinacionales. A través de su profundo conocimiento, experiencia y redes, WDI adapta programas de capacitación de vanguardia para satisfacer una variedad de necesidades. Desde 1992, WDI ha capacitado a 17,000 ejecutivos de más de 8,000 organizaciones en innumerables países. La relación de WDI con University of Michigan le permite aprovechar las últimas ideas tanto en educación como en negocios.

### UNIVERSITY OF MICHIGAN

Con más de 90 años de experiencia en educación ejecutiva, es experta en integrar la vanguardia de los conocimientos con las exigencias competitivas del mercado. De esta manera, une la teoría y la práctica ayudando a transformar las organizaciones.

Considerada una de las facultades líderes en investigación en Estados Unidos, la escuela de negocios de la universidad cuenta con profesores de clase mundial; investigadores y académicos que ponen las ideas en acción y que inspiran a ejecutivos y profesionales con sus conocimientos y experiencia.

Sus profesores, con amplia experiencia internacional, profesional y académica, entregan a los participantes habilidades y metodologías para operar de forma efectiva en una economía de mercado globalizado.



Dentro de las **25 instituciones** más destacadas de EE.UU. en los últimos 5 años, por los siguientes rankings:

- **Ranking Times Higher Education**
- **QS (World University)**
- **World Universities**
- **Center for World University Rankings**



Certificado de participación emitido por WDI - University of Michigan.

## PROFESOR



### SURRY SCHEERER

- Experta en el desarrollo de liderazgo, facilitación de equipos y coaching ejecutivo, con más de 30 años de experiencia ayudando a los líderes a visualizar y ejecutar sus objetivos mediante el cultivo de una mentalidad flexible y de aprendizaje.
- Se basa en su experiencia previa en psicoterapia, desarrollo humano y teoría de sistemas para trabajar de manera integral con sus clientes, considerando su desarrollo individual en el contexto de sus organizaciones y partes interesadas importantes.
- Cuenta con una amplia experiencia trabajando con clientes en los sectores de finanzas, salud, TI, organizaciones sin fines de lucro, farmacéutica, militar, gubernamental, educación y manufactura.
- Desde 2012 está a cargo del diseño e implementación de programas de Coaching en el MBA de la Universidad de Michigan.

## PROFESOR



### BRAD BORLAND

- La carrera de Brad abarca más de 25 años de experiencia diversa en coaching ejecutivo, liderazgo y desarrollo organizacional, y planificación de sucesión con firmas Fortune 500 y otras organizaciones líderes en la industria.
- Brad se desempeñó en roles de liderazgo en Gale Group, Thomson (ahora Thomson-Reuters) y Kelly Services; siendo asesor de confianza para ejecutivos senior con respecto a sus propias carreras.
- Brad ha tenido el privilegio de asociarse con líderes para guiar su crecimiento en su rol a medida que se desarrollan a través de nuevos conocimientos, comentarios, creación de alianzas y desarrollo basado en la experiencia.

SESIÓN 1   JUEVES 15 DE OCTUBRE		
MÓDULO 1	<b>EL LÍDER COACH</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qué es el Coaching, sus usos y objetivos actuales. La cultura y el contexto en quien lidera y hace coaching.</li> <li>• Cómo el coaching puede guiar el logro de los principales resultados empresariales: las responsabilidades para el logro de los resultados empresariales y la forma de gestionar las prioridades.</li> <li>• Cuando utilizar el coaching en vez de otras herramientas de desarrollo de equipo o de personas.</li> </ul>
MÓDULO 2	<b>CONSTRUYENDO LA RELACIÓN DE COACHING</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El argumento comercial para crear una cultura de seguridad psicológica.</li> <li>• ¿Qué relación y normas de equipo promueven la seguridad psicológica?</li> <li>• El papel de la compasión en los buenos tiempos y en los tiempos de crisis.</li> <li>• Cómo los líderes pueden modelar la vulnerabilidad y la confianza: El Ejercicio del Artefacto.</li> <li>• Escucha Activa y Compasiva.</li> <li>• Presencia y Objetividad.</li> </ul>
SESIÓN 2   JUEVES 22 DE OCTUBRE		
MÓDULO 3	<b>MARCO DE COACHING GROW (OBJETIVOS, REALIDAD, OPCIONES, CAMINO A SEGUIR)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definición de los pasos que componen el marco GROW.</li> <li>• Ilustración y modelización del uso y los beneficios de GROW.</li> <li>• Uso de GROW para reflexionar sobre sus prácticas de coaching actuales.</li> <li>• Aplicar GROW a sus oportunidades de coaching, adaptando sus prácticas de coaching para incluir los conceptos de GROW.</li> </ul>
MÓDULO 4	<b>MENTALIDAD DEL CRECIMIENTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definición de la Mentalidad de Crecimiento.</li> <li>• Diferencias entre tener una Mentalidad de Crecimiento (Growth Mindset) y una Mentalidad Fija (Fixed Mindset) y por qué la mentalidad del líder es importante.</li> <li>• Cómo y por qué los líderes de nivel gerencial pueden luchar con su propia capacidad de crecimiento, delegación y de coaching de otros.</li> <li>• Aplicación de la neurociencia en el manejo de la amenaza y la recompensa del cerebro: El modelo SCARF.</li> <li>• Formas de dar retroalimentación usando los conceptos de Growth Mindset.</li> </ul>
SESIÓN 3   JUEVES 29 DE OCTUBRE		
MÓDULO 5	<b>ESTILOS SOCIALES - ENCONTRAR MÁS CLAVES PARA EL COMPROMISO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación del Marco de Estilos Sociales para aumentar la conciencia de sí mismo y de la sociedad.</li> <li>• Aprovechar las preferencias de estilo para involucrar y desarrollar a los interesados.</li> <li>• Capitalizar las fortalezas</li> <li>• El caso de la versatilidad.</li> </ul>
MÓDULO 6	<b>USO APLICADO DEL MARCO DE ESTILOS SOCIALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluación de las fortalezas y áreas de desarrollo del estilo social del coach-líder.</li> <li>• Aplicación del marco y las herramientas de Estilos Sociales a los casos de coaching.</li> </ul>
SESIÓN 4   JUEVES 5 DE NOVIEMBRE		
MÓDULO 7	<b>EL HÁBITO DE COACHING Y LA TRAMPA DEL CONSEJO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El Hábito de coaching: 7 preguntas clave.</li> <li>• Uso del pensamiento 3 P para crear foco.</li> <li>• El papel de la curiosidad para mejorar tu habilidad como líder y coach.</li> <li>• Evitar y superar el dar consejos.</li> <li>• Convertirse en un "líder multiplicador"</li> </ul>
MÓDULO 8	<b>GROW- EL CAMINO A SEGUIR Y LA PLANIFICACIÓN DE LA ACCIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uso guiado del Modelo GROW para crear un plan personalizado para avanzar.</li> <li>• El coaching y la asociación entre pares como una herramienta.</li> <li>• Desarrollo de un Plan de Acción personalizado "para el futuro" que permita un desarrollo continuo como coach-líder.</li> </ul>

<b>GMT -6</b> Centro América	<b>GMT -5</b> México Colombia	<b>SESIÓN 1 - JUEVES</b> <b>15 DE OCTUBRE</b>	<b>GMT -4</b> Bolivia Venezuela	<b>GMT -3</b> Chile Argentina
8:15 - 8:30	9:15 - 9:30	Registro	10:15 - 10:30	11:15 - 11:30
8:30 - 10:00	9:30 - 11:00	Módulo 1	10:30 - 12:00	11:30 - 13:00
10:00 - 10:30	11:00 - 11:30	Break	12:00 - 12:30	13:00 - 13:30
10:30 - 12:00	11:30 - 13:00	Módulo 2	12:30 - 14:00	13:30 - 15:00

<b>GMT -6</b> Centro América	<b>GMT -5</b> México Colombia	<b>SESIÓN 2 - JUEVES</b> <b>22 DE OCTUBRE</b>	<b>GMT -4</b> Bolivia Venezuela	<b>GMT -3</b> Chile Argentina
8:15 - 8:30	9:15 - 9:30	Registro	10:15 - 10:30	11:15 - 11:30
8:30 - 10:00	9:30 - 11:00	Módulo 3	10:30 - 12:00	11:30 - 13:00
10:00 - 10:30	11:00 - 11:30	Break	12:00 - 12:30	13:00 - 13:30
10:30 - 12:00	11:30 - 13:00	Módulo 4	12:30 - 14:00	13:30 - 15:00

<b>GMT -6</b> México Centro América	<b>GMT -5</b> Colombia	<b>SESIÓN 3 - JUEVES</b> <b>29 DE OCTUBRE</b>	<b>GMT -4</b> Bolivia Venezuela	<b>GMT -3</b> Chile Argentina
8:15 - 8:30	9:15 - 9:30	Registro	10:15 - 10:30	11:15 - 11:30
8:30 - 10:00	9:30 - 11:00	Módulo 5	10:30 - 12:00	11:30 - 13:00
10:00 - 10:30	11:00 - 11:30	Break	12:00 - 12:30	13:00 - 13:30
10:30 - 12:00	11:30 - 13:00	Módulo 6	12:30 - 14:00	13:30 - 15:00

<b>GMT -6</b> México Centro América	<b>GMT -5</b> Colombia	<b>SESIÓN 4 - JUEVES</b> <b>5 DE NOVIEMBRE</b>	<b>GMT -4</b> Bolivia Venezuela	<b>GMT -3</b> Chile Argentina
8:15 - 8:30	9:15 - 9:30	Registro	10:15 - 10:30	11:15 - 11:30
8:30 - 10:00	9:30 - 11:00	Módulo 7	10:30 - 12:00	11:30 - 13:00
10:00 - 10:30	11:00 - 11:30	Break	12:00 - 12:30	13:00 - 13:30
10:30 - 12:00	11:30 - 13:00	Módulo 8	12:30 - 14:00	13:30 - 15:00

## INFORMACIÓN GENERAL

- Cupos Limitados -

### VALORES\*

**USD \$995\***

Pase individual

**USD \$910\***

3 a 5 Ejecutivos (valor individual)

### DÍAS DE SESIONES

1° Sesión | Jueves 15 de octubre

2° Sesión | Jueves 22 de octubre

3° Sesión | Jueves 29 de octubre

4° Sesión | Jueves 5 de noviembre

\*Consulta a tu ejecutiva/o por valores en tu moneda local y beneficios para grupos de 6 y más personas.

### CONVIERTE A TU EQUIPO DE TRABAJO EN UN **HIGH PERFORMANCE TEAM**



Optimiza el rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incrementa el ROI sobre tus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.

#### CHILE

 /seminariumchile

 @seminariumchile

 @seminariumchile

 ventas@seminarium.com

#### COLOMBIA

 /seminariumco

 @seminariumco

 @seminariumco

 seminarium@seminarium.com.co

#### MÉXICO

 /thenextstepinmanagement

 @thenextstep\_mx

 @thenextstepinmanagement

 /thenextstepinmanagement

 ventas@thenextstep.mx

#### OTROS PAÍSES

 /seminariumInt

 /seminarium-internacional

 @seminarium\_internacional

 internacional@seminarium.com